

**FAKTOR-FAKTOR PENENTU HARGA JUAL TERNAK
KUDA DI PASAR HEWAN TOLO, KECAMATAN
KELARA, KABUPATEN JENEPONTO**

SKRIPSI

**SUARDI WIRANATA
I111 16 527**



**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2020**



**FAKTOR-FAKTOR PENENTU HARGA JUAL TERNAK
KUDA DI PASAR HEWAN TOLO, KECAMATAN
KELARA, KABUPATEN JENEPONTO**

SKRIPSI

**SUARDI WIRANATA
I111 16 527**

**Skripsi sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Peternakan
pada Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin**

**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2020**



PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Suardi Wiranata

NIM : 1111 16 527

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis dengan judul: **Faktor-faktor Penentu Harga Jual Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto** adalah asli.

Apabila sebagian atau seluruhnya dari karya skripsi ini tidak asli atau plagiasi maka saya bersedia dibatalkan dikenakan sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Agustus 2020

Peneliti


Suardi Wiranata





HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : Faktor-Faktor Penentu Harga Jual Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto.
Nama : Suardi Wiranata
NIM : I111 16 527

Skripsi ini Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh :


Dr. Ir. Syahriadi Kadir, M.Si
Pembimbing Utama


Dr. Kasmiyati Kasim, S.Pt., M.Si.
Pembimbing Anggota



Dr. Ir. Muh. Ridwan, S.Pt., M.Si., IPU
Ketua Program Studi



lulus: 7 Agustus 2020

ABSTRAK

SUARDI WIRANATA. I11116527. Faktor-Faktor Penentu Harga Jual Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto. Dibimbing oleh : **Dr. Ir. Syahriadi Kadir, M.Si** dan **Dr. Kasmiyati Kasim, S.Pt., M.Si.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *Performance Exterior* (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Lingkar dada) Bobot badan, dan biaya transaksi sebagai penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto. Penelitian ini dilaksanakan pada Januari – Maret 2020. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif eksplanatori yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif. Sampel yang digunakan pada penelitian ini ialah 50 transaksi penjualan ternak kuda. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuisioner dan melakukan wawancara. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu regresi linear berganda dengan menggunakan bantuan SPSS *windows 24*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Performance Exterior* (Tinggi pundak, tinggi pinggul, panjang badan, lingkar dada), bobot badan, dan biaya transaksi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo, sedangkan secara individu atau parsial hanya variabel bobot badan yang berpengaruh secara signifikan terhadap penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto.

Kata Kunci : Biaya Transaksi, Bobot Badan, Harga Ternak Kuda, *Performance Exterior*.



ABSTRACT

SUARDI WIRANATA. I11116527. Factors Determinant Of Horse Selling Price In Tolo Animal Market, Kelara district, Jeneponto Regency. Mentored by : **Dr. Ir. Syahriadi Kadir, M.Si** dan **Dr. Kasmiyati Kasim, S.Pt., M.Si.**

This study aims to determine the external level of performance (shoulder height, waist height, body length and chest circumference) and transaction costs as a determinant for the sale price of horses in the Tolo Animal Market, Kelara District, Jeneponto Regency. This research was carried out from January to March 2020. The type of research used is a quantitative explanation that aims to determine the impact of independent variables on the dependent variable. The type of data used is qualitative data. The sample used in this study included 50 horse sales transactions. The data was collected using questionnaires and interviews. Analysis of the data used in this study is a multiple linear regression using SPSS windows 24. The results of this study show that performance exterior (shoulder height, waist height, body length, chest circumference), body weight and transaction costs all have a significant impact on determinants of the selling price of horses in the Tolo animal market, while individually or parcial variable body wight significantly influence the determinants of the selling prices for horses in the Tolo animal market, Kelara District, Jeneponto Regency.

Keywords: transaction costs, body weight, prices for horses, performance exterior.



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Puji syukur kepada Allah ta'ala yang masih memberikan limpahan rahmat sehingga penulis tetap dapat menjalankan aktivitas sebagaimana mestinya, dan tak lupa pula kami haturkan salawat dan salam kepada junjungan baginda Nabi Muhammad sallallahu'alaihi wasallam, keluarga dan para sahabat, tabi'in dan tabiuttabi'in yang terdahulu, yang telah memimpin umat Islam dari jalan kejahilian menuju jalan Addinnul Islam yang penuh dengan cahaya kesempurnaan.

Limpahkan rasa hormat, kasih sayang, cinta dan terima kasih tiada tara kepada Ayah **Suparman Sopyan** dan Ibu **Hanifa Amir** yang telah melahirkan, mendidik dan membesarkan dengan penuh cinta dan kasih sayang yang begitu tulus serta senantiasa memanjatkan do'a dalam kehidupannya untuk keberhasilan penulis. Serta **Resky Angraeni Suparman, Dwi Ardalifa Suparman, Tri Sumitro Suparman, Sultami Suparman dan Siti Bunga Intan Suparman** yang telah menjadi kakak dan adik-adik saya yang menjadi *supporting system* bagi penulis. Serta **Aulia Hakim, Amd.** yang telah menjadi Saudari Sepupu dan telah memberikan *support* buat kakak tercinta. Semoga Allah senantiasa melindunginya dan mengumpulkan keluarga kami dalam syurga-Nya.

Terima kasih tak terhingga kepada Bapak **Dr. Ir. Syahriadi Kadir, M.Si** selaku pembimbing utama, dan kepada ibu **Dr. Kasmiyati Kasim, S.Pt., M.Si.** selaku pembimbing anggota serta penasihat akademik yang selalu memberikan bimbingan, serta waktu yang telah diluangkan untuk memberikan petunjuk



dan menyumbangkan pikirannya dalam membimbing penulis mulai dari perencanaan penelitian sampai selesainya makalah ini.

Ucapan terima kasih juga yang sebesar-besarnya penulis haturkan dengan segala keikhlasan dan kerendahan hati kepada:

1. Rektor Unhas **Prof. Dr. Dwia Aries Tina Pulubuhu, M.A**, Dekan **Prof. Dr. Ir. Lellah Rahim, M.Sc**, Wakil Dekan dan seluruh Bapak Ibu Dosen yang telah melimpahkan ilmunya kepada penulis, dan Bapak/Ibu/Staf/ Pegawai Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin.
2. **Dosen Pengajar Fakultas Peternakan** Universitas Hasanuddin yang telah banyak memberi ilmu yang sangat bernilai bagi penulis.
3. **Prof. Dr. Ir. Sitti Nurani Sirajuddin, S.Pt., M.Si.** dan **Ir. Veronica Sri Lestari, M.Ec., IPM** selaku pembahas pada seminar proposal yang telah memberikan banyak masukan dan pelajaran.
4. **Dr. Ir. Sofyan Nurdin Kasim, MS** selaku pembimbing pada seminar studi pustaka yang selalu memberikan didikan dan masukan dalam penyelesaian makalah studi pustaka.
5. **Dr. Siti Nurlaelah, S.Pt., M.Si., IPM** dan **Ir. Muhammad Aminawar, MM** selaku pembahas pada seminar pustaka yang telah memberikan banyak masukan dan pelajaran.
6. **Dr. Ir. Muh. Ridwan, S.Pt., M.Si., IPU** selaku pembimbing penulis pada Praktek Kerja Lapang (PKL) terima kasih atas ilmu dan bimbingannya.
7. **Fachruddin, S.Pt.** dan **Andi Muh. Aris, S.Pt.** selaku pembimbing dan

for penulis pada Praktek Kerja Lapang (PKL) di PT. Multibreeder



Adhirama Indonesia (Japfa Group) Makassar., yang telah memberi motivasi dan nasihat kepada penulis.

8. **Nur Afni, Nurul Fitri Ramadhani, Aulia Farani, Nadila Rahman, Ayu Octavera Wahyuni, Rafni Afiani Ramli, S.Pt., dan Putry Ainun Pratiwi** sahabat terdekat sekaligus saudari dikampus selama penulis berkuliah dari maba di Unhas yang selalu membantu dan menemani penulis, saya ucapkan banyak terimakasih untuk kenangannya selama kurang lebih 4 tahun.
9. **Syamsul Efendi** sahabatku yang telah menemani mulai dari MABA, masuk HIMPUNAN dan menemani saya selama pengambilan data ditempat penelitian.
10. Sahabat saya ‘**Babesia sp**’ khususnya **Melati Riczkia Puteri, Andi Nurazizah, S.Pt., A. Aulia Nurazizah, Andi Tenri Rakiyah, Aracelly Nasrun, Sulfahmiati Syam, S.Pt., Risna, Miftahul Reski Putra Nasjum, Muizzuddin, Muh. Irgi Fahresi k, Muhammad Ilham Tajuddin dan Ichlasul Amal** yang selalu menemani, membatu, menghibur, mengingatkan serta mendengar keluh kesah dan cuhatan penulis selama ini.
11. Sahabat saya “**ANAK-ANAKA**” khususnya **Ayu Wulandari Surahman, Widya Ashari Nur Amd. Kes., Sitti Nuralifka P., Nurafni Indah Dwi Lestari, Putri Hardianti Majid Amd. Keb., Sry Devi Amaliah, Muhammad Fajrin Alqadri, Patriot Abdi Negara, Muhammad Khairil Sari, dan Muhammad Nathan Reynara Anwar** yang telah membantu dan menemani penulis dari SMA hingga sekarang.



12. Sahabat saya **Rahmasari N, Andi Sarah Nuramelia, Mita Ayuni Salam, dan Dirga Agum Parawansa** yang telah membantu dan memberi support penulis dari SD hingga sekarang.
13. Sahabat saya “**DELKO**” **Justika Syaharsa, Arika Kartika, Muh. Alfaraby Syarif, Muh. Alif Al-gibran, Farid Abd. Rahman dan Muh. Husni** yang telah membantu dan memberi support penulis dari SMP hingga sekarang.
14. Teman-teman penghuni ruang baca **Rina. Irma, Ani, Fani, Riska, Retno, Haslinda, Windi, Wilda, Jannah, Irmayanti, Ilmi, Irmayanti, Syahida, Atu, Andi Tina, dll** yang telah banyak membantu selama mengurus SJ, PKL, dan SKRIPSI.
15. Teman – teman seperjuangan “**BOSS 2016**” yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak kenangan manis serta menemani dan mendukung penulis selama kuliah.
16. Teman-teman **KKN Bulukumba, Desa SALEMBA Gel. 102** Kabupaten Bulukumba, Kecamatan Ujung Loe, **Dian Ratna Utami, Raudhatul Adawiyah, Fadel Fadhlurahman Hakam. Muhammad Yusbi Chair, Sukmawati, S.Si., Andi Ummu Indah Pratiwi, Nurjannah, Ivan Ardyansyah, ST.** yang telah banyak menginspirasi dan mengukir pengalaman hidup bersama penulis yang tak terlupakan selama 30 hari mengabdikan kepada masyarakat.
17. Teman-Teman Pengurus **HIMSENA-UH periode 2018-2019** terima kasih telah mendukung, membantu dan memberikan pengalaman hidup kepada penulis selama satu periode kepengurusan.



18. Rekan-rekan Mahasiswa Fakultas Peternakan kepada Angkatan **Larfa 013, Ant 014, Rantai 015, Griffin 017, Crane 018.**
19. Kakanda **Hamdiyani Rusman, S.Pt., Nurul Iqamah Alam, S.Pt., Abd. Qayyum, S.Pt., Hardieyanto Polapa, S.Pt., Muh. Saudi Mashoeri, S.Pt., Andi Jeniwari Elvina, S.Pt., Lilya Awaliya Masyitah, S.Pt., Muh. Tasa Fanni F. Putra dan Fathiya Ikha Sain, S.Pt.** terimakasih telah mendukung dan membantu penulis dari seminar studi pustaka, praktek kerja lapang, dan skripsi.
20. Teman lintas fakultas **Ichsan Nur Safar dan Maulana Malik** yang telah memberi saya support dalam penyusunan skripsi.
21. Adik-adik **Kirana, Farhan, Wilda, Arini, Ifa, Fiqih, Alwi, Fadil, Alma, Dila, Nadia,** dan **Ismi** yang telah membantu dan support dalam menyelesaikan skripsi.
22. Teman-teman, Kakanda, dan Adik-adik Keluarga Besar **Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Peternakan Universitas Hasanuddin (HIMSENA)** yang telah banyak memberi wadah terhadap penulis untuk berproses dan belajar.

Dengan sangat rendah hati, penulis menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik serta saran pembaca sangat diharapkan demi perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan nantinya. Semoga skripsi ini dapat member manfaat bagi kita semua. Aamiin Ya Robbal Aalamin. Akhir Qalam
Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Makassar, Juli 2020

Suardi Wiranata



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah.....	4
Tujuan Penelitian	5
Kegunaan Penelitian	5
TINJAUAN PUSTAKA	6
Tinjauan Umum Ternak Kuda	6
Performance Eksterior Ternak Kuda	7
Bobot Badan Ternak Kuda.....	9
Biaya Transaksi.....	10
Penentu Harga Ternak Kuda.	11
Faktor-faktor Penentu Harga Jual	18
Pasar Hewan.....	20
Perilaku Berpikir.....	21
Metode Analisis Penelitian	22



METODE PENELITIAN	23
Waktu dan Tempat Penelitian	23
Jenis Penelitian.....	23
Jenis dan Sumber Data.....	23
Metode Pengumpulan Data.....	24
Populasi dan Sampel	24
Analisis Data	25
Konsep Operasional	26
 GAMBARAN UMUM LOKASI	
Gambaran Umum Pasar Hewan Tolo	28
Kondisi Geografis	29
Keadaan Demografis.....	29
Komposisi Penduduk dan Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	29
Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata pencaharian	30
Sarana Pendidikan	31
 GAMBARAN UMUM RESPONDEN	
Umur Responden	32
Jenis Kelamin.....	32
Tingkat Pendidikan	33
 HASIL DAN PEMBAHASAN	
Performance Eksterior.....	34
Tinggi Pundak	34
Tinggi Pinggul.....	35
Panjang Badan	35
Lingkar Dada.....	36
Bobot Badan	37
Biaya Transaksi	38
Harga Ternak Kuda	39
Pengaruh <i>Performance Exterior</i> (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Lingkar dada), Bobot Badan, dan Biaya Transaksi terhadap Harga Jual Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	39
Normalitas Data.....	40
Multikolinieritas	41
Linieritas.....	42
Kelayakan Model	43



Uji Pengaruh Simultan (Uji F) variabel Performance Eksterior (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Biaya transaksi), Bobot Badan dan Biaya Transaksi Terhadap Variabel Harga Jual Ternak Kuda	44
Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji T) variabel Performance Eksterior (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Biaya transaksi), Bobot Badan dan Biaya Transaksi Terhadap Variabel Harga Jual Ternak Kuda.....	47

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan	49
Saran	49

DAFTAR PUSTAKA 50

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



DAFTAR GAMBAR

No.	<i>Teks</i>	Halaman
1.	Gambar 1. Bagan Kerangka Pikir	21
2.	Gambar 2. Grafik Histogram	40



DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1.	Tabel 1. Populasi Ternak Kab / Kota di Sulawesi Selatan Tahun 2018	2
2.	Tabel 2. Populasi Ternak Kuda Kecamatan di Kabupaten Jeneponto Tahun 2018	3
3.	Tabel 3. Jenis dan Karakteristik Kuda Lokal Indonesia	8
4.	Tabel 4. Jumlah Penduduk di Kecamatan Kelara Berdasarkan Jenis Kelamin	30
5.	Tabel 5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	30
6.	Tabel 6. Sarana Pendidikan di Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	31
7.	Tabel 7. Umur Pedagang Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	32
8.	Tabel 8. Jenis Kelamin Pedagang Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	33
9.	Tabel 9. Tingkat Pendidikan Pedagang Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	33
10.	Tabel 10. Tinggi Pundak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto.	34
11.	Tabel 11. Tinggi Pinggul Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	35
12.	Tabel 12. Panjang Badan Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	36
13.	Tabel 13. Lingkar Dada Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	36
14.	Tabel 14. Bobot Badan Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	37
15.	Tabel 15. Biaya Transaksi yang dikeluarkan Penjual dan Pembeli Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	38
16.	Tabel 16. Harga Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	39
17.	Tabel 17. Uji Multikorelasi	42
18.	Tabel 18. Uji Lineritas	43
19.	Tabel 19. Korelasi Variabel	43
20.	Tabel 20. Uji F	44
21.	Tabel 21. Rekapitulasi Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	45



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	Halaman
1.	Lampiran 1. Identitas Responden Pedagang Ternak Kuda di Pasar Hewan Kelurahan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	52
2.	Lampiran 2. Distribusi Data <i>Performance Exterior</i> , Bobot Badan Biaya Transaksi dan Harga Jual Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto	54
3.	Lampiran 3. Analisis Regresi Berganda <i>Performance Exterior</i> , Bobot Badan, dan Biaya Transaksi di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto. (Lengkap)	57
4.	Lampiran 4. Analisis Regresi Berganda <i>Performance Exterior</i> , Bobot Badan, dan Biaya Transaksi di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto. (Tanpa variabel Tinggi Pinggul (X2))	61
5.	Lampiran 5. Kuisisioner Penelitian	64
6.	Lampiran 6. Dokumentasi	65



PENDAHULUAN

Latar Belakang

Salah satu jenis ternak yang perlu mendapatkan perhatian dan potensial untuk produksi daging adalah ternak kuda. Ternak kuda dapat menjadi alternative penyedia daging, juga sebagai ternak kerja dan bisa juga di jadikan sebagai ajang perlombaan di masyarakat seperti pacuan kuda. Kuda berkaitan erat dengan manusia yang secara ekonomis berperan dalam transportasi (kuda delman, kuda tunggang) dan pengangkut beban dan bahkan di beberapa tempat digunakan sebagai sumber protein hewani (penghasil daging dan susu). Dijelaskan lebih lanjut bahwa kuda dapat dimanfaatkan sebagai kuda perang, kuda pacu, kuda rekreasi dan dijadikan sebagai simbol status sosial pada kebudayaan tertentu (Setyobudi, 2009).

Kuda termasuk golongan hewan dalam filum Chordata yaitu hewan yang bertulang belakang dan termasuk kedalam kelas mammalia yaitu hewan yang menyusui anaknya (Blakely dan Bade, 1991). Ternak ini telah lama menjadi salah satu ternak penting secara ekonomis dan telah lama memegang peranan penting dalam pengangkutan orang dan barang selama ribuan tahun. Kuda dapat ditunggangi oleh manusia dengan menggunakan saddle dan dapat pula digunakan untuk menarik sesuatu seperti kendaraan beroda. Kuda (*Equus caballus* atau *Equus ferus caballus*) (Yulianto dan Saparinto, 2010).

Sulawesi Selatan merupakan salah satu Provinsi di Indonesia yang menjadi pusat pengembangan peternakan kuda. Adapun potensi jumlah populasi ternak

di Kabupaten di Sulawesi Selatan dapat di lihat pada Tabel 1.



Tabel 1. Populasi Ternak Kab./Kota di Sulawesi Selatan Tahun 2018.

No.	Kabupaten / Kota	Ternak Kuda	Persentase (%)
1	Selayar	4.062	2,04
2	Bulukumba	29.428	14,80
3	Bantaeng	16.938	8,52
4	Jeneponto	92.945	46,771
5	Takalar	720	0,36
6	Gowa	9.151	4,601
7	Sinjai	2.605	1,31
8	Bone	11.192	5,63
9	Maros	7.163	3,602
10	Pangkep	10.211	5,131
11	Barru	3.346	1,68
12	Soppeng	4.220	2,12
13	Wajo	2.693	1,352
14	Sidrap	226	0,11
15	Pinrang	1.088	0,54
16	Enrekang	89	0,04
17	Tanah Toraja	694	0,35
18	Palopo	0	-
19	Luwu	0	-
20	Luwu Utara	1.796	0,90
21	Luwu Timur	0	-
22	Makassar	54	0,02
23	Pare-Pare	6	0,003
24	Toraja Utara	85	0,04
Jumlah		198.712	100

Sumber: Data Statistik Sektoral Dinas Peternakan Provinsi Sulawesi Selatan, 2018

Berdasarkan tabel 1, terlihat bahwa populasi ternak kuda tertinggi yaitu terdapat di Kabupaten Jeneponto sebanyak 92.945 ekor dengan persentase sebesar 46,771%, sedangkan yang terendah berada di Kota Pare-pare 6 ekor dengan persentase 0,003% dan Kota Palopo, Kabupaten Luwu serta Luwu Timur tidak mempunyai populasi kuda. (Data Statistik Sektoral Dinas Peternakan Provinsi Sulawesi Selatan, 2018).

Seiring dengan populasi yang tinggi, Kabupaten Jeneponto juga identik dengan populasi kuda. Selain karena kebiasaan masyarakat memelihara kuda, juga karena konsumsi daging kuda. Hal ini sesuai dengan pendapat Kadir (2011)



mengemukakan bahwa preferensi konsumen hasil olahan daging kuda sangat baik juga beberapa alasan yang tidak dapat dijelaskan secara rasional dalam mengkonsumsi hasil olahan daging kuda yakni menambah stamina dan mampu mengobati tetanus.

Adapun potensi jumlah populasi ternak kuda berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Jeneponto bisa dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Populasi Ternak Kuda Kecamatan di Kabupaten Jeneponto Tahun 2018

No	Kecamatan	Ternak Kuda	Persentase (%)
1	Bangkala Barat	9.923	10,67
2	Bangkala	9.509	10,23
3	Tamalatea	2.990	3,21
4	Bontoramba	1.211	1,30
5	Binamu	1.189	1,27
6	Turatea	7.092	7,63
7	Kelara	23.167	24,92
8	Rumbia	12.112	13,03
9	Arungkeke	1.102	1,18
10	Batang	7.231	7,53
11	Tarawang	17.419	18,74
Jumlah		92.945	100

Sumber: Data Statistik Dinas Pertanian sektor Peternakan Kabupaten Jeneponto, 2018.

Berdasarkan tabel 2 terlihat bahwa populasi ternak kuda di kabupaten Jeneponto tertinggi yaitu terdapat di Kecamatan Kelara sebanyak 23.167 ekor dengan persentase 24,92%, sedangkan yang terendah berada di Arungkeke sebanyak 1.102 ekor dengan persentase 1,185 (Data Statistik Dinas Pertanian sektor Peternakan Kabupaten Jeneponto, 2018).

Di Kecamatan Kelara terdapat salah satu Pasar hewan yang menjual kuda terutama di Sulawesi Selatan, dimana pasar ini lebih cenderung menjual ternak kuda dibandingkan dengan ternak lain dikarenakan masyarakat Kabupaten Jeneponto cenderung mengkonsumsi daging kuda. Di Pasar ini juga melakukan



transaksi jual beli ternak hidup maupun ternak dalam keadaan sudah disembelih. Ternak kuda yang ada di Pasar Hewan Tolo Kabupaten Jeneponto bukan hanya kuda yang berada di Jeneponto, tetapi juga yang berasal dari Bima Nusa Tenggara Barat, Sumba, hingga dari Merauke Papua.

Masalah yang paling mendesak (urgen) dan harus di pecahkan saat ini dalam perdagangan ternak kuda khususnya di Pasar Hewan Kelurahan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto yaitu informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi para pedagang ternak kuda dalam menetapkan harga jual ternak. Pada peneliti sebelumnya oleh Andriawan (2012) yang meneliti tentang pengaruh performance eksterior sebagai penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto, bahwa sebanyak 58.4% performance eksterior ternak kuda berpengaruh dalam penentuan harga jual ternak kuda. Sedangkan 41.6% dipengaruhi oleh variable lain. Kemudian peneliti melakukan observasi langsung ke pasar hewan tolo, dari hasil observasi tersebut salah satu pedagang dalam penentuan harga jual kuda dilihat dari porsi berat badan ternak kuda serta biaya-biaya transaksi yang dikeluarkan oleh pedagang pasca pembelian ternak maupun pada saat di beli oleh konsumen. Berdasarkan dari penelitian tersebut penulis berinisiatif untuk melanjutkan dengan melihat faktor lain dalam penentuan harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo, Kecamatan Kelara, Kabupaten Jeneponto. Maka dari itu hal inilah yang melatarbelakangi dilakukannya penelitian tentang **“Faktor-Faktor Penentu Harga Jual Ternak Kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto”**.



n Masalah

Berdasarkan dari latar belakang, maka masalah penelitian ini yaitu Bagaimana *Performance Exterior* (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Lingkar dada) Bobot badan, dan biaya transaksi sebagai penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto?

Tujuan Penelitian

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui *Performance Exterior* (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Lingkar dada) Bobot badan, dan biaya transaksi sebagai penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto

Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang dilakukan ini adalah sebagai berikut :

1. Dengan mengetahui *Performance Exterior* (Tinggi Pundak, Tinggi Pinggul, Panjang Badan dan Lingkar dada) Bobot badan, dan biaya transaksi dalam penentuan harga jual ternak kuda, maka masyarakat dapat mengurangi tingkat kesalahan dalam penjualan ternak kuda serta mengetahui estimasi harga yang akan ditetapkan.
2. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi pedagang dan pembeli di pasar hewan dalam menentukan harga jual ternak kuda berdasarkan biaya produksinya.



TINJAUAN PUSTAKA

Tinjauan Umum Ternak Kuda

Kuda merupakan hewan yang telah lama digunakan untuk kepentingan manusia, baik diambil tenaga, kecepatan, maupun dagingnya sebagai makanan. Kuda (*Equus caballus*) adalah salah satu dari sepuluh spesies modern mamalia dari genus *Equus*. Hewan ini telah lama menjadi hewan peliharaan yang penting secara ekonomis dan historis, dan telah memegang peranan penting dalam pengangkutan orang dan barang selama ribuan tahun. Kuda dapat ditunggangi oleh manusia dengan menggunakan sadel dan dapat pula digunakan untuk menarik sesuatu, seperti kendaraan beroda, atau bajak (Ardiyansah, 2010).

Indonesia mempunyai beberapa jenis kuda yang semuanya termasuk tipe kuda *Pony* dengan tinggi pundak kurang dari 140 cm. Kuda tersebut yang dianggap sebagai keturunan kuda-kuda Mongol (*Przewalski*) dan kuda Arab. Kuda-kuda tersebut pada umumnya diberi nama sesuai dengan asalnya di Indonesia, yaitu Sandel (dari Sumbawa), Sumbawa, Bima, Timor, Subu (dari Sawo), Flores, Lombok, Bali, Batak, Sulawesi, Jawa dan Priangan (Suryana, 2008).

Tempat hidup kuda adalah lingkungan yang basah berawa dan hewan itu makan daun-daun. Kuda yang terdapat di Indonesia pemuliaannya di pengaruhi oleh iklim tropis serta lingkungannya. Badannya berkisar antara 1,05-1,35 m, sehingga tergolong dalam jenis poni. Bentuk kepala umumnya besar dengan wajah rata, tegak, sinar mata hidup serta daun telinga kecil. Ciri-ciri lain, bentuk leher

lebar, tengkuk umumnya kuat, punggung lurus, dan pinggul kuat. Letak tinggi dan berbentuk lonjong, kakinya berotot kuat, dada lebar,



persediannya baik tetapi tulang rusuk berbentuk lengkung serasi, sedangkan bentuk kuku kecil dan berada di atas telapak yang kuat (Blakely dan Bade, 1995).

Kuda Sulawesi di temukan di Pulau Sulawesi sekitar abad tujuh belas, dibentuk melalui persilangan antara kuda lokal dengan kuda Arab dan Barbarian. Kavaleri Belanda menggunakan kuda ini untuk melancarkan operasi militer antara lain untuk menumpas perlawanan Diponegoro (1825-1830). Kuda Sulawesi tidak memiliki konformasi yang sama dengan kuda Arab, akan tetapi memiliki ketahanan terhadap cuaca panas yang sangat tinggi seperti kuda Arab. Daya tahan serta stamina untuk berlari dalam jarak jauh juga diturunkan oleh kuda Arab, meskipun ukuran tubuhnya lebih kecil (Jacoobs, 1994).

Tinggi jenis kuda khas Sulawesi sekitar 1,15 meter dan bertemperamen labil. Kuda ini dikenal jinak dan berkuku lembek. Kuda Sulawesi cukup tangguh dan kuat meskipun memiliki ukuran tubuh lebih kecil dengan berat badan yang sedang dan pendek, mempunyai kepala yang khas dengan telinga yang panjang dan mata yang cerdas, leher pendek dan berotot serta dada lebar dan dalam. Pertulangan dapat dinyatakan baik tetapi kurang begitu berkembang dengan tulang *cannon* yang panjang (Jacoobs, 1994).

Performance Eksterior Ternak Kuda

Performa kuda lokal Indonesia sangat dipengaruhi oleh iklim tropis dan lingkungan. Tinggi badan kuda lokal tersebut berkisar antara 1,15-1,35 m (tergolong kedalam jenis kuda poni). Kegunaan kuda lokal Indonesia sebagian besar adalah sebagai sarana transportasi, pengangkut barang, sarana hiburan juga

lahan pangan masyarakat lokal (Dewi, 2011). Jenis dan karakteristik kuda Indonesia dapat dilihat pada tabel 3.



Tabel 3. Jenis dan Karakteristik kuda lokal Indonesia.

Jenis Kuda	Tinggi (M)	Karakteristik
		Bentuk kepala lebih besar dibandingkan ukuran tubuh, leher pendek, sifat jinak dan cerdas, konformasi badan kurang sempurna, tetapi bagian punggung kuat.
Kuda Sunda	1,27	
Kuda Timor	1,22	Bentuk tubuh lurus, leher pendek, punggung lurus, bahu, tengkuk dan ekor tinggi.
Kuda Sandel	1,35	Ukuran tubuh kecil, kepala kecil dan bagus serta mata bagus, bulu lembut dan berkilau, kecepatan lari tinggi dan sangat aktif, kuku kaki kuat dan keras.
Kuda Batak	1,32	Ekor dan tengkuk berambut bagus dengan posisi ekor cukup tinggi sehingga baik dalam pergerakan, kaki belakang ramping, <i>rump</i> tinggi, punggung panjang dan sempit, kepala bagus, muka lurus, leher lemah dan pendek serta kurang berkembang.
Kuda Jawa	1,27	Stamina tubuh baik dan tahan terhadap panas, sifat jinak, kaki dan persendian tidak berkembang baik sehingga mempengaruhi kekuatan.
Kuda Sulawesi	1,25	Daya tahan tubuh kuat, kaki tegap dan kuat, dan bertempramen stabil

Sumber : Dewi (2011).



ukuran-ukuran tubuh merupakan faktor yang banyak berhubungan dengan
 nce ternak. Penggunaan ukuran-ukuran badan, sangat baik untuk berat

badan maupun untuk mengetahui sifat keturunan dan produksi, sehingga dengan memakai ukuran-ukuran badan kita dapat menilai performance ternak (Ensminger, 1962).

Pengamatan terhadap ukuran tubuh digunakan untuk penentuan keragaman baik ukuran maupun bentuk tubuh terhadap populasi ternak berukuran besar seperti kuda dan sering dipakai secara rutin sebagai parameter pengganti dalam menduga bobot hidup ternak (Komosa & Purzyc 1982).

Cara pengukuran tubuh ternak kuda sebagai berikut (Dewi, 2011) :

1. lingkaran dada/ *chest girth* (cm), diukur melingkar tepat di belakang *scapula* dengan menggunakan pita ukur.
2. Tinggi pundak/ *wither height* (cm), diukur dari bagian tertinggi pundak/ *processus spinalis* melalui belakang *scapula* tegak lurus ke tanah dengan menggunakan tongkat ukur.
3. Tinggi pinggul/ *hip height/rump height* (cm), diukur dari bagian tertinggi pinggul sampai secara tegak lurus ke tanah dengan menggunakan tongkat ukur.
4. Panjang badan/ *body length* (cm), diukur dari *tuber ischii* sampai *tuberositas humeri*, dengan menggunakan tongkat ukur.

Bobot Badan Ternak Kuda

Perubahan bentuk atau ukuran seekor ternak yang dapat dinyatakan dengan panjang, volume atau masa. Pertumbuhan dapat dinilai dengan semakin bertambahnya tinggi, panjang, ukuran lingkaran dan bobot badan yang terjadi pada seekor ternak. Pertumbuhan kuda merupakan penambahan bobot badan dan

panjang dari bagian-bagian tubuh. Proses pertumbuhan pada kuda dimulai dengan terjadinya pembuahan, kebuntingan, kelahiran, dan kemudian mengalami masa



remaja atau pubertas hingga menjadi dewasa. Pertumbuhan yang cepat terjadi pada priode lahir hingga usia penyapihan dan pubertas (Syamsu dkk., 2003).

Pertumbuhan dan perkembangan anak kuda tergantung genotif, jenis kelamin, pakan, dan perawatan. Yasin (1993) menyatakan pertumbuhan ternak biasanya dinyatakan dengan adanya perubahan bobot hidup, perubahan tinggi atau panjang badan. Makin berat Yulianto & Saparinto (2010) kenaikan bobot badan perhari makin baik pertumbuhannya. Secara genetis pertumbuhan dibatasi sampai pada dewasa tubuh. Kuda bali biasanya bobot sesudah dewasa tubuh terjadi karena adanya penimbunan lemak secara popular, pengemukan. Pertumbuhan akan menurun setelah usia pubertas sampai dewasa hingga usia jual. Pada kuda yang dewasa, penggunaan ransum untuk meningkatkan bobot badan sudah tidak efisiensi lagi. Oleh karena, itu untuk mencapai efisiensi ekonomi yang lebih tinggi haruslah diketahui saat yang tepat untuk pengemukan dan saat yang tepat untuk menjual kuda. Pertumbuhan bobot badan kuda ditentukan oleh berbagai faktor antara lain jenis kuda, jenis kelamin, umur, ransum yang diberikan, dan teknis pemeliharaannya.

Biaya Transaksi

Biaya transaksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh pedagang selain biaya produksi dan semua biaya yang dikeluarkan pembeli (konsumen) selain biaya barang/jasa. Biaya transaksi ini meliputi biaya yang dikeluarkan oleh peternak karena adanya transaksi mulai dari pembelian input, hingga ketangan konsumen. Dalam komponen biaya transaksi terdapat biaya transaksi eksplisit dan

Biaya transaksi eksplisit adalah biaya langsung dan mudah untuk kasi karena melibatkan fisik objek yang dipertukarkan serta memiliki



dampak langsung pada keuntungan. Sementara itu, biaya transaksi implisit merupakan biaya opportunity atau hilangnya peluang dalam suatu waktu atau situasi dan termasuk pengeluaran tidak langsung. Biaya transaksi implisit sulit untuk diketahui karena invisible, termasuk di dalam harga perdagangan dan bergantung pada karakteristik perdagangan dan kondisi pasar. Biaya implisit termasuk opportunity cost of time baik dalam mencari partner, mengumpulkan informasi pasar, waktu yang digunakan dalam perjalanan, dan menunggu antrian saat menyeter susu (Aini, 2016).

Penentu Harga Ternak Kuda

Penentu harga telah memiliki fungsi yang sangat luas di dalam program pemasaran. Menentukan harga berarti bagaimana mempertautkan produk kita dengan aspirasi sasaran pasar, yang berarti pula harus mempelajari kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen. Berbicara harga berarti bicara tentang citra kualitas dan seberapa tinggi eksklusifitasnya. Tinggi rendahnya harga sangat berpengaruh terhadap persepsi kualitas, sehingga ikut menentukan citra terhadap sebuah merek atau produk. Dalam persepsi konsumen sering berlaku logika bahwa harga yang mahal berarti kualitas bagus dan harga yang murah berarti kualitasnya kurang. Pada tingkat tertentu menetapkan harga berarti juga berbicara mengenai eksklusifitas. Walaupun harus mempertimbangkan berbagai faktor lain terkait, secara kasar dapat dikatakan bahwa makin tinggi harga yang ditetapkan secara relatif terhadap kompetitor, makin eksklusif pula konsumen sarannya. Seolah seperti piramida. Makin ke puncak makin kecil, makin tinggi harga yang ditetapkan

dikit konsumen yang disasar (Sumitro, 2011).



Harga jual ditetapkan oleh pembeli dan penjual dalam suatu proses tawar menawar, penjual akan meminta harga jual yang lebih tinggi diharapkan akan diterima, sedangkan pembeli akan menawar lebih rendah yang diharapkan akan dibayarnya dengan tawar menawar dan mereka akan sampai pada suatu kesepakatan tentang harga. Hubungan antara permintaan dengan harga jual biasanya berbanding terbalik yaitu makin tinggi harga makin kecil jumlah permintaan demikian pula sebaliknya. Namun demikian terkadang pula kurva permintaan bergerak searah dimana semakin tinggi permintaan maka semakin tinggi pula harga (Kotler, 1997).

Harga merupakan pengorbanan ekonomis yang dilakukan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa. Selain itu harga adalah salah satu faktor penting bagi konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan transaksi atau tidak. Selain daya serap pasar dan pedagang, peternak lokal merupakan salah satu penentu terbentuknya harga pasar. Produksi dari ternak lokal biasanya sudah bisa mencukupi lebih dari 50 % kebutuhan pasar didaerahnya. Produksi dari para peternak lokal ini, walaupun tidak bisa mencukupi seluruh kebutuhan pasar didaerahnya namun harga jualnya cukup besar pengaruhnya terhadap harga pasar yang terbentuk. Jika menjual terlalu tinggi dari standar yang ada mungkin akan sedikit susah lakunya, tapi jika terlalu murah juga rugi, karena kondisi pasar masih kuat untuk bisa menerima harga dengan lebih tinggi (Manulang, 2012).

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa

dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk
laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan



untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen (Kotler, 1997).

Downey dan Ericson (1992) mengemukakan bahwa ada sejumlah cara dalam menentukan harga, tetapi cara apapun yang digunakan seharusnya memperhitungkan faktor-faktor situasional. Faktor-faktor itu meliputi:

1. Strategi perusahaan dan komponen-komponen lain didalam bauran pemasaran.
2. Perluasan produk sedemikian rupa sehingga produk dipandang berbeda dari produk-produk lain yang bersaing dalam mutu atau tingkat pelayanan konsumen.
3. Biaya dan harga pesaing.
4. Ketersediaan dan harga dari produk pengganti.

Dalam menetapkan harga, produsen dapat menetapkan dengan beberapa alternatif seperti di bawah ini (Kotler, 1997):

- a. Penetapan harga berdasarkan biaya (*cost-based pricing*).

Suatu strategi penetapan harga yang paling , dimana harga ditentukan berdasarkan jumlah biaya per satuan produk yang keluar ditambah dengan keuntungan yang diharapkan.

- b. Penetapan harga berdasarkan harga competitor.

Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan harga competitor sebagai

dimana dalam pelaksanaannya lebih cocok untuk produk yang standar kondisi pasar oligopoli. Untuk menarik dan meraih para konsumen dan para



pelanggan, perusahaan biasanya menggunakan strategi harga. Penerapan strategi harga jual juga bisa digunakan untuk mensiasati para pesaingnya, misalkan dengan cara menetapkan harga di bawah harga pasar dengan maksud untuk meraih pangsa pasar.

c. Pendekatan harga berdasarkan permintaan (*demand-based pricing*).

Proses penetapan harga yang didasari persepsi konsumen terhadap value yang diterima (*price value*), sensitivitas harga dan *perceived quality*. Untuk mengetahui value dari harga terhadap kualitas, maka analisa Price Sensitivity Meter (PSM) merupakan salah satu bentuk yang dapat digunakan. Pada analisa ini konsumen diminta untuk memberikan pernyataan dimana konsumen merasa harga murah, terlalu murah, terasa mahal dan terlalu mahal dan dikaitkan dengan kualitas yang diterima.

Menurut Budiharjo dkk (2009), bahwa peternak dalam menentukan harga jual ternak belum memperhitungkan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk mengelola ternak dan belum memperhitungkan besarnya keuntungan yang diharapkan. Harga yang terbentuk merupakan harga kesepakatan antara peternak dengan pembeli, dengan hanya mempertimbangkan penampilan fisik ternak, yang meliputi kesehatan ternak, kondisi bulu, warna bulu, bentuk tubuh, bentuk tanduk, bentuk wajah, bentuk pantat dan perototan pada tulang punggung bagian belakang.

Penetapan harga yang salah di pangsa pasar yang salah akan berpengaruh besar terhadap pertumbuhan ekonomi dari suatu usaha dan tingkat pendapatan (*revenue*) anda. Maka dari itu, sangatlah penting bagi anda untuk setidaknya

mengetahui sedikit teori tentang strategi penetapan harga. Berikut adalah beberapa



metode pendekatan yang umumnya digunakan oleh para pebisnis sebagai acuan dalam Strategi penetapan harga beserta strategi yang sesuai (Sumitro, 2011):

1. **Cost-based Pricing**, yaitu pendekatan dengan mengacu pada jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan mulai dari pembuatan hingga pendistribusian hingga produk sampai di tangan konsumen, atau untuk beberapa toko berarti mengacu pada jumlah biaya yang dikeluarkan untuk membeli sebuah produk hingga sampai di tangan konsumen. Pendekatan dengan acuan seperti ini adalah yang paling sering digunakan oleh para pebisnis.
2. **Mark-up Pricing**. Strategi di mana anda menambahkan angka “*plus-plus*” terhadap *total cost* yang anda keluarkan dalam menghasilkan sebuah produk. Standard persentase *mark-up* pada umumnya mengacu terhadap level harga produk dalam kategori yang sama di pasar yang dimana dapat diterima oleh masyarakat (harga normal). Keuntungan dari penggunaan strategi ini adalah cukup mudahnya bagi anda untuk menghitung *profit* yang anda inginkan, hanya saja beberapa pebisnis muda mengalami kegagalan dengan menetapkan angka *mark-up* yang cukup tinggi tanpa melakukan pertimbangan konsumen dan pasar. Pendekatan penetapan harga dengan konsumen sebagai titik acuan bagi perusahaan dalam menetapkan harga jual dari sebuah produk. Pendekatan ini juga sangat seringkali dapat anda temui metode penggunaannya di lingkungan pasar (*market*) pada umumnya.
3. **Penetration Pricing**, yaitu sebuah strategi di mana perusahaan menetapkan harga awal dari sebuah produk lebih rendah dari pada harga pasar dengan tujuan

anda dapat mengambil posisi di dalam pasar (melakukan penetrasi) dimana anda dapat begitu banyaknya kompetitor yang telah terlebih dahulu mengambil



bagian dalam pasar (*market*) tersebut. Namun salah satu yang perlu anda ketahui bahwa strategi *Penetration Pricing* hanya menetapkan harga lebih rendah pada awalnya saja sementara pada perkembangan ke depannya harga dari produk tersebut akan dinaikkan hingga kembali ke tingkat level harga normal pasar.

Tujuan utama dari strategi tersebut adalah memperluas jangkauan pasar (*market share*) dari produk, dengan menetapkan level harga dibawah harga pasar diharapkan bahwa para customer mau berpindah ke produk anda disebabkan karena aspek harga anda yang lebih rendah daripada saingan/kompetitor anda. Dengan kata lain, profit yang akan anda dapatkan juga akan sangat sedikit namun pangsa dan perluasan pasar lah yang akan anda dapatkan secara optimal. Strategi ini akan sangat bagus digunakan bagi anda yang ingin meluncurkan produk baru dengan diferensiasi yang minim dibandingkan dengan produk yang sudah ada serta tingkat elastisitas permintaan pasar terhadap aspek harga yang tinggi.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan sebagai rancangan dan variasi, dalam penetapan harga menurut Supriyono (1997), harga dapat ditentukan atau dihitung :

1. Harga didasarkan pada biaya total ditambah laba yang diinginkan (*cost plus pricing method*). Metode penetapan harga ini adalah metode yang paling sederhana di mana penjualan atau produsen menetapkan harga jual untuk satu barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk laba yang diinginkan (*margin*) pada tiap-tiap unit tersebut sehingga

menjadi: $\text{Cost plus pricing method} = \text{Biaya total} + \text{laba} = \text{Harga jual}$.

Ini mempertimbangkan bahwa ada bermacam macam jenis biaya dan



biaya ini dipengaruhi secara berbeda oleh kenaikan atau penurunan keluaran (output) = hasil nyata.

2. Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan suplai. Metode penetapan harga yang lain adalah metode menentukan harga terbaik demi tercapainya laba yang optimal melalui keseimbangan antara biaya dengan permintaan pasar. Metode ini memang paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan laba. Dalam menentukan harga dan mendaya gunakannya tentunya perlu pemahaman tentang konsep-konsep istilah berikut seperti:

- 1) Biaya tetap total (Total fixed cost).
- 2) Biaya variabel (Variable cost).
- 3) Biaya total (Total cost).
- 4) Biaya marginal (Marginal cost).

Analisa suplai dan permintaan yang dipakai sebagai dasar penetapan harga kurang didayagunakan dalam kalangan bisnis. Menurut mereka analisa ini hanya bisa dipakai untuk mempelajari perkembangan harga masa lalu, tidak bisa didayagunakan sebagai pegangan praktis dalam penetapan harga sekarang dan akan datang.

1. Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar. Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar adalah suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar di mana harga akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga.



pan harga atas dasar kekuatan pasar. Penetapan harga ini merupakan suatu e penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar dimana harga

jual dapat ditetapkan sama dengan harga jual pesaing, di atas harga pesaing atau di bawah harga pesaing.

Faktor-faktor Penentu Harga Jual

Harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah Mark-up. Selain itu Hansen & Mowen mengemukakan bahwa “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Menurut Kotler (1997) bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi penentu harga jual yaitu laba, biaya produksi, dan faktor ekstern. Sedangkan secara umum ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual, yaitu faktor internal perusahaan dan faktor lingkungan eksternal perusahaan.

1. Faktor internal perusahaan yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual akan meliputi:
 - a. Tujuan pemasaran perusahaan.

Tujuan ini bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial dan lain-lain.



b. Strategi bauran pemasaran.

Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu, harga perlu dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi, dan promosi.

c. Biaya

Biaya sebagai faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu setiap perusahaan pasti menaruh perhatian pada aspek struktur biaya (tetap dan variabel), serta jenis-jenis biaya lainnya.

d. Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Setiap perusahaan harus menangani masalah penetapan harga menurut cara masing-masing. Dalam Pasar Industri, para wiraniaga (*salespeople*) diperkenalkan untuk bernegosiasi dengan pelanggannya guna menetapkan rentang (range) harga tertentu.

2. Faktor eksternal perusahaan yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual akan meliputi:

a. Sifat pasar dan permintaan. Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar.

Memperhatikan sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya akan diupayakan melalui serangkaian pertanyaan apakah pasar termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, atau monopoli. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan.



- b. Persaingan merupakan kekuatan pokok yang mempengaruhi persaingan dalam suatu industry ada lima, yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan dan ancaman pendatang baru.
- c. Unsur-unsur lingkungan eksternal lainnya. Selain faktor-faktor tersebut, perusahaan juga perlu memperhatikan faktor kondisi ekonomi (inflasi, boom atau resesi, tingkat bunga), kebijakan dan peraturan pemerintah dan aspek sosial (kepedulian terhadap lingkungan).

Pasar Hewan

Pemasaran adalah suatu proses sosial dengan mana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan kelompok lainnya (Kotler, 1997).

Rahardi, dkk (1996) menyatakan, bahwa pasar hewan adalah pasar yang menyediakan berbagai jenis ternak ruminansia (besar maupun kecil) yang masih hidup, disini para pembeli memilih hewan yang diinginkan. Di pasar ini tidak disediakan pematangan, biasanya ternak yang dibeli untuk dipotong sendiri. Bagi pengusaha peternakan yang tidak memiliki unit pengolahan, pasar ini layak sebagai sasaran pemasaran.

Di pasar hewan atau pada praktek sering kali ternak-ternak yang akan dibeli untuk tujuan tertentu tidak atau hanya sedikit yang mempunyai catatan (*recording*) dan informasi tentang ternak yang akan dipilih. Oleh karena itu sangat sulitlah bagi orang (lebih-lebih yang belum berpengalaman memilih ternak sesuai dengan tujuan tertentu) untuk mendapatkan ternak seperti yang dikehendaki. Keadaan tersebut

orang untuk member pertimbangan dalam menentukan sesuatu type dan ternak sesuai dengan tujuan yang dikehendaki dalam waktu yang sangat

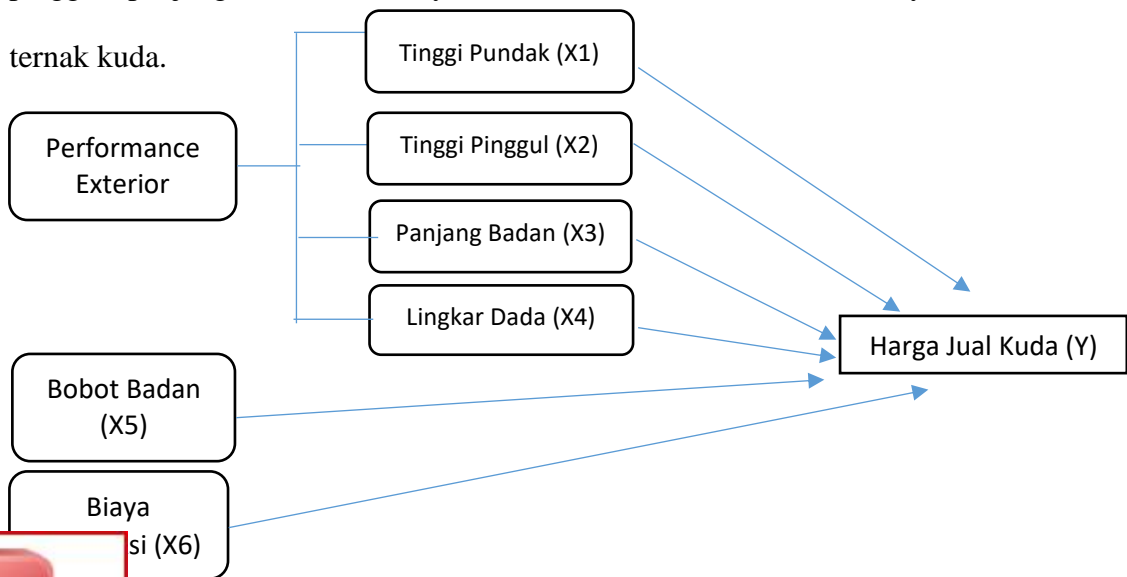


singkat. Dengan hasil pengalaman-pengalaman orang, dalam menentukan kapasitas seekor ternak dalam waktu singkat walaupun informasi dan recording ternak tersebut tidak dimiliki secara lengkap. Namun dengan menilai beberapa bagian organ atau tubuh tertentu dari luar (secara performance eksterior atau secara visual), maka ternak yang dikehendaki dapat ditemukan dengan hanya memerlukan waktu yang sangat singkat saja (Ismail, 2000).

Kerangka Berpikir

Penetapan harga telah memiliki fungsi yang sangat luas di dalam program pemasaran. Menetapkan harga berarti bagaimana mempertaukan produk kita dengan aspirasi sasaran pasar, yang berarti pula harus mempelajari kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen. Berbicara harga berarti bicara tentang kualitas dan seberapa tinggi eksklusifitasnya.

Harga yang terbentuk merupakan kesepakatan antara konsumen dan pedagang dengan pertimbangan Performance Exterior (Tinggi Pundak, tinggi pinggul, panjang badan dan biaya transaksi), Bobot badan, dan biaya transaksi ternak kuda.



Gambar 1. Bagan Kerangka Berpikir



Hipotesis Penelitian

H1 = *Performance exterior* (Lingkar dada, Panjang Badan, Tinggi Pundak dan Tinggi Pinggul), Bobot badan dan Biaya Transaksi berpengaruh signifikan sebagai penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto.

Ho = *Performance exterior* (Lingkar dada, Panjang Badan, Tinggi Pundak dan Tinggi Pinggul), Bobot badan, dan Biaya Transaksi tidak berpengaruh signifikan sebagai penentu harga jual ternak kuda di Pasar Hewan Tolo Kecamatan Kelara Kabupaten Jeneponto.

