

**PERFORMA PERDAGANGAN SAPI POTONG ANTAR PULAU
PADA UD BERSAMA DI KABUPATEN GORONTALO UTARA**

*Inter-Island Beef Cattle Trade Performance at UD Bersama
in North Gorontalo Regency*

**Nur Sintia Ahmad¹, La Ode Sahara^{2*}, Uambang Arif Rokhayati¹,
Sri Yenny Pateda¹, Alim S. Niode¹**

¹Program Studi Peternakan, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

²Program Studi Peternakan, Pascasarjana, Universitas Negeri Gorontalo

*Email: laode.sahara@ung.ac.id

ABSTRAK

Perdagangan sapi potong antar pulau merupakan salah satu aktivitas agribisnis peternakan yang berperan penting dalam memenuhi kebutuhan daging sapi. Kabupaten Gorontalo Utara merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi sebagai pemasok sapi potong, salah satunya melalui kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh UD Bersama. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis performa perdagangan sapi potong antar pulau pada UD Bersama Kabupaten Gorontalo Utara. Penelitian dilaksanakan pada Februari–April 2026 dengan menggunakan metode studi kasus. Data penelitian terdiri atas data primer yang diperoleh melalui wawancara, observasi, kuesioner, dan dokumentasi, serta data sekunder yang bersumber dari instansi terkait dan studi pustaka. Analisis data dilakukan secara statistik deskriptif terhadap sistem perdagangan, eksisting pengelolaan usaha, dan distribusi pemasaran sapi potong antar pulau. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Bersama menerapkan sistem perdagangan yang terintegrasi melalui kegiatan pengadaan ternak, penampungan sementara, dan pemasaran berdasarkan permintaan pasar. Selama periode Mei 2025 hingga April 2026, UD Bersama telah mendistribusikan sebanyak 1.116 ekor sapi potong dengan rata-rata 93 ekor per bulan. Sebagian besar pengiriman ditujukan ke Kota Tarakan (95%), sedangkan sisanya ke Kabupaten Bulungan (5%), Provinsi Kalimantan Utara. Volume pengiriman berfluktuasi mengikuti dinamika permintaan pasar, tetapi kontinuitas distribusi tetap terjaga sehingga mencerminkan performa perdagangan yang mampu mendukung kelancaran distribusi, memperluas jaringan pemasaran, dan meningkatkan daya saing perdagangan sapi potong antar pulau.

Kata kunci: agribisnis, distribusi ternak, perdagangan antar pulau, sapi potong.

ABSTRACT

Inter-island beef cattle trade is one of the livestock agribusiness activities that plays a crucial role in meeting beef demand. North Gorontalo Regency is one of the regions with potential as a supplier of beef cattle, particularly through the trade activities conducted by UD Bersama. This study aims to analyze the performance of inter-island beef cattle trade at UD Bersama in North Gorontalo Regency.

The study was conducted from February to April 2026 using a case study method. The research data consisted of primary data obtained through interviews, observations, questionnaires, and documentation, as well as secondary data sourced from relevant agencies and literature reviews. Data analysis was performed using descriptive statistics to examine the trade system, existing business management practices, and the distribution of inter-island beef cattle marketing. The results of the study indicate that UD Bersama implements an integrated trading system through livestock procurement, temporary holding, and marketing based on market demand. During the period from May 2025 to April 2026, UD Bersama distributed a total of 1,116 head of beef cattle, averaging 93 head per month. Most shipments were destined for Tarakan City (95%), while the remainder went to Bulungan Regency (5%) in North Kalimantan Province. Shipment volumes fluctuate in response to market demand dynamics, but distribution continuity is maintained, reflecting a trade performance capable of supporting smooth distribution, expanding the marketing network, and enhancing the competitiveness of inter-island beef cattle trade.

Keywords: *agribusiness, livestock distribution, inter-island trade, beef cattle.*

PENDAHULUAN

Sektor peternakan merupakan salah satu sektor strategis dalam pembangunan pertanian nasional karena berperan penting dalam penyediaan pangan asal hewan, peningkatan kualitas gizi masyarakat, penciptaan lapangan kerja, serta peningkatan pendapatan pelaku usaha. Seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk, peningkatan pendapatan, dan perubahan pola konsumsi masyarakat, permintaan terhadap produk peternakan, khususnya daging sapi, terus mengalami peningkatan. Kondisi tersebut menjadikan sapi potong sebagai komoditas yang memiliki nilai ekonomi tinggi sekaligus prospek pengembangan yang menjanjikan. Selain berkontribusi terhadap penyediaan protein hewani, usaha sapi potong juga berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah melalui kegiatan produksi, distribusi, dan perdagangan yang membentuk sistem agribisnis peternakan (Kementerian Pertanian RI, 2023; BPS, 2025).

Provinsi Gorontalo merupakan salah satu daerah di kawasan timur Indonesia yang memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha sapi potong. Potensi tersebut didukung oleh ketersediaan lahan penggembalaan, sumber hijauan pakan yang memadai, tingginya minat masyarakat dalam beternak, serta keberadaan pasar hewan sebagai pusat transaksi ternak. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Gorontalo, populasi sapi potong pada tahun 2025 mencapai 162.935 ekor. Sementara itu, Kabupaten Gorontalo Utara memiliki populasi sebanyak 22.395 ekor sehingga menjadi salah satu daerah yang berkontribusi terhadap populasi sapi potong di tingkat provinsi (BPS Provinsi Gorontalo, 2025; Dinas PKH Kabupaten Gorontalo Utara, 2025). Besarnya populasi tersebut menunjukkan bahwa Gorontalo tidak hanya berperan sebagai daerah penghasil ternak untuk memenuhi kebutuhan lokal, tetapi juga sebagai pemasok sapi potong bagi berbagai daerah di Indonesia, terutama Kalimantan.

Perdagangan sapi potong antar pulau merupakan salah satu mata rantai agribisnis yang berfungsi mendistribusikan ternak dari daerah surplus menuju daerah yang memiliki permintaan tinggi. Berbeda dengan usaha budidaya, perdagangan ternak lebih menitikberatkan pada kecepatan perputaran modal, ketepatan dalam menentukan harga beli dan harga jual, efisiensi biaya distribusi, serta kemampuan memenuhi permintaan pasar secara berkelanjutan. Di Kabupaten Gorontalo Utara terdapat empat pelaku Usaha Dagang (UD) yang masih aktif menjalankan perdagangan sapi potong, yaitu UD Bersama, UD Rahmat, UD Sehati, dan UD Sumber Rejeki. Di antara pelaku usaha tersebut, UD Bersama merupakan salah satu perusahaan yang secara konsisten melakukan perdagangan sapi potong antar pulau. Perusahaan ini membeli sapi potong dari peternak dan berbagai pasar hewan di Provinsi Gorontalo, menampung ternak di kandang penampungan, kemudian mendistribusikannya ke Kalimantan sesuai dengan permintaan konsumen.

UD Bersama memasarkan sapi potong dengan volume penjualan berkisar antara 50 hingga 200 ekor per bulan. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki aktivitas perdagangan yang cukup tinggi sekaligus menghadapi dinamika permintaan pasar yang berfluktuasi. Di sisi lain, tingginya aktivitas perdagangan belum sepenuhnya mencerminkan performa usaha yang optimal. Fluktuasi harga sapi potong yang dipengaruhi oleh musim, perubahan permintaan pasar, dan kondisi ekonomi menyebabkan ketidakpastian dalam penentuan harga jual serta besarnya keuntungan yang diperoleh, oleh karena itu, diperlukan penelitian yang mengintegrasikan berbagai indikator pemasaran untuk mengevaluasi performa perdagangan secara lebih menyeluruh.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di UD Bersama, Kecamatan Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara, selama dua bulan, yaitu pada Februari hingga April 2026. Lokasi penelitian dipilih secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa UD Bersama merupakan salah satu perusahaan perdagangan sapi potong antar pulau yang masih aktif beroperasi serta memiliki data transaksi jual beli ternak yang terdokumentasi dengan baik.

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*). Metode studi kasus merupakan pendekatan penelitian yang digunakan untuk mengkaji suatu fenomena, aktivitas, proses, atau organisasi secara mendalam dalam konteks yang nyata. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai karakteristik objek penelitian berdasarkan berbagai sumber informasi yang dikumpulkan dalam kurun waktu tertentu (Nurrisa dan Hermina, 2025). Pendekatan studi kasus dipilih karena penelitian ini berfokus pada aktivitas perdagangan sapi potong antar pulau yang dijalankan oleh UD Bersama sebagai satuan analisis.

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari sumber utama tanpa melalui perantara. Data primer diperoleh melalui wawancara terstruktur, observasi lapangan, dan penyebaran kuesioner kepada responden yang terlibat dalam aktivitas perdagangan sapi potong di UD Bersama. Data sekunder

merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui berbagai dokumen dan sumber informasi yang telah tersedia. Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari Badan Pusat Statistik, Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan, laporan perusahaan, literatur ilmiah, serta dokumen lain yang relevan dengan penelitian.

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu dan ditetapkan oleh peneliti sebagai sasaran penelitian (Garaika dan Darmanah, 2019). Populasi tidak hanya mencakup individu, tetapi juga dapat berupa objek, peristiwa, maupun seluruh karakteristik yang melekat pada objek penelitian (Muhyi et al., 2018). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh aktivitas perdagangan sapi potong yang dilakukan oleh UD Bersama di Kabupaten Gorontalo Utara. Sampel merupakan bagian dari populasi yang dipilih untuk mewakili karakteristik populasi dalam penelitian (Sudaryono, 2023). Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2020). Sampel penelitian terdiri atas manajer dan karyawan UD Bersama yang memiliki kewenangan, pengalaman, serta informasi yang memadai mengenai kegiatan perdagangan sapi potong antar pulau, termasuk proses pembelian, penampungan, pemasaran, dan distribusi ternak.

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa teknik sebagai berikut:

1. Wawancara, yaitu pengumpulan data melalui tanya jawab secara langsung dengan responden menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun sebelumnya untuk memperoleh informasi mengenai aktivitas perdagangan sapi potong antar pulau.
2. Observasi, yaitu pengamatan secara langsung terhadap aktivitas operasional perusahaan, meliputi proses pembelian, penampungan, pemeliharaan sementara, hingga pengiriman sapi potong ke daerah tujuan, sehingga diperoleh gambaran faktual mengenai kondisi objek penelitian.
3. Kuesioner, yaitu teknik pengumpulan data dengan memberikan daftar pertanyaan tertulis kepada responden untuk memperoleh informasi mengenai indikator pemasaran yang digunakan dalam mengukur performa perdagangan sapi potong antar pulau.
4. Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data melalui penelaahan dokumen, arsip, laporan penjualan, catatan transaksi, foto kegiatan, serta dokumen pendukung lainnya yang berkaitan dengan aktivitas perdagangan sapi potong di UD Bersama.

Data performa perdagangan sapi potong antar pulau dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan menggambarkan kondisi perdagangan yang diterapkan oleh UD Bersama Kabupaten Gorontalo Utara. Analisis ini bertujuan memberikan gambaran mengenai perkembangan populasi sapi potong di wilayah usaha, operasional usaha, serta frekuensi dan kuantitas distribusi sapi potong dalam 12 bulan terakhir. Seluruh data yang diperoleh terlebih dahulu dikelompokkan berdasarkan variabel penelitian. Selanjutnya, data diolah menggunakan program Microsoft Excel melalui proses tabulasi, pengkodean, dan perhitungan statistik deskriptif. Pengolahan data dilakukan dengan menghitung jumlah (total), nilai rata-rata (mean), persentase, nilai minimum, dan nilai maksimum sesuai karakteristik variabel.

Data kuantitatif, seperti jumlah ternak yang diperdagangkan, volume penjualan, dan frekuensi

transaksi dianalisis menggunakan statistik deskriptif. Nilai rata-rata digunakan untuk menggambarkan kecenderungan data, sedangkan persentase digunakan untuk menunjukkan proporsi masing-masing komponen terhadap keseluruhan aktivitas perdagangan. Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel agar memudahkan interpretasi data. Tabel digunakan untuk menyajikan data numerik secara rinci tentang perdagangan sapi potong antar pulau pada UD Bersama.

Persentase perubahan populasi dihitung menggunakan rumus persentase perubahan (*growth rate*). Perhitungan ini membandingkan selisih populasi pada tahun berjalan dengan populasi pada tahun sebelumnya. Jika hasilnya positif (+) berarti terjadi peningkatan populasi, sedangkan jika hasilnya negatif (-) berarti terjadi penurunan populasi.

$$\text{Persentase Perubahan (\%)} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \times 100$$

Keterangan:

PP = Persentase perubahan populasi (%)

P_t = Populasi sapi potong pada tahun ke- t (ekor)

P_{t-1} = Populasi sapi potong pada tahun sebelumnya (ekor)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perkembangan Sapi Potong di Kabupaten Gorontalo Utara

Kabupaten Gorontalo Utara merupakan salah satu wilayah di Provinsi Gorontalo yang memiliki potensi pengembangan usaha sapi potong cukup besar. Subsektor peternakan, khususnya sapi potong, berperan penting dalam penyediaan sumber protein hewani sekaligus menjadi salah satu sumber pendapatan masyarakat. Tingginya permintaan daging sapi, baik untuk memenuhi kebutuhan konsumsi lokal maupun pasar antardaerah, menjadikan komoditas ini memiliki prospek ekonomi yang menjanjikan. Potensi tersebut didukung oleh ketersediaan lahan, sumber hijauan pakan, serta dukungan pemerintah daerah melalui berbagai program pengembangan peternakan yang diarahkan untuk meningkatkan populasi, produktivitas, dan daya saing usaha peternakan.

Perkembangan populasi sapi potong di Kabupaten Gorontalo Utara selama lima tahun terakhir menunjukkan pola yang berfluktuasi. Data Dinas PKH Kabupaten Gorontalo Utara (2025) menunjukkan bahwa populasi sapi potong pada tahun 2021 tercatat sebanyak 32.979 ekor dan meningkat menjadi 33.726 ekor pada tahun 2022. Namun, pada tahun 2023 populasi mengalami penurunan yang cukup signifikan menjadi 19.236 ekor atau turun sekitar 42,97% dibandingkan tahun sebelumnya. Tahun 2024-2025 populasi kembali meningkat di atas 8%. Perkembangan populasi sapi potong di Kabupaten Gorontalo Utara disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Populasi Sapi Potong di Kabupaten Gorontalo Utara Tahun 2021-2025

Tahun	Populasi (ekor)	Persentase Perubahan (%)
2021	32.979	-
2022	33.726	2,27
2023	19.236	-42,97
2024	20.828	8,28
2025	22.619	8,60

Sumber: Dinas PKH Kabupaten Gorontalo Utara, 2025 (diolah).

Fluktuasi populasi mengindikasikan bahwa pengembangan usaha sapi potong di Kabupaten Gorontalo Utara masih dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti tingkat penjualan ternak, permintaan pasar, kebijakan pengeluaran ternak, reproduksi ternak, serta kondisi pemeliharaan di tingkat peternak. Meskipun sempat mengalami penurunan yang cukup besar pada tahun 2023, peningkatan populasi pada dua tahun berikutnya menunjukkan adanya pemulihan usaha peternakan. Kondisi ini mencerminkan bahwa Kabupaten Gorontalo Utara tetap memiliki potensi sebagai salah satu daerah pemasok sapi potong di Provinsi Gorontalo, terutama untuk memenuhi kebutuhan perdagangan antar pulau.

Kondisi Eksisting UD Bersama

Salah satu pelaku usaha yang berkontribusi terhadap aktivitas perdagangan sapi potong di Kabupaten Gorontalo Utara adalah UD Bersama, yang berlokasi di Desa Leboto, Kecamatan Kwandang. Usaha ini didirikan oleh Rusli Usman pada tahun 2001 dengan skala usaha awal yang masih terbatas, yaitu sekitar 15 ekor sapi yang dipasarkan ke luar daerah. Seiring meningkatnya permintaan pasar terhadap sapi potong, usaha tersebut berkembang menjadi salah satu perusahaan perdagangan ternak yang secara rutin memasok sapi ke berbagai daerah, khususnya Kalimantan Utara. Saat ini, kapasitas pengiriman mencapai sekitar 100 ekor sapi per bulan melalui kapal tol laut KM Camara Nusantara 5 dan kapal kayu tradisional. Peningkatan kapasitas tersebut menunjukkan bahwa UD Bersama mampu memanfaatkan peluang pasar melalui pengelolaan usaha yang berorientasi pada kontinuitas pasokan.

Aktivitas perdagangan di UD Bersama didukung oleh sistem pemeliharaan intensif selama masa penampungan sapi potong. Sistem ini diterapkan dengan mengandangkan ternak sebelum dikirim ke daerah tujuan serta memberikan pakan tambahan berupa rumput odot dan dedak padi untuk menjaga kondisi fisik dan bobot badan ternak. Pemberian pakan dilakukan dua kali sehari, yaitu pada pagi dan sore hari. Proses karantina dan pengawasan kesehatan secara rutin untuk meminimalkan risiko penyakit maupun penyusutan bobot badan ternak selama masa penampungan. Pengelolaan tersebut merupakan bagian penting dalam menjaga kualitas ternak sehingga tetap memenuhi standar permintaan konsumen dan memiliki nilai jual yang optimal.

Keberhasilan operasional UD Bersama juga didukung oleh struktur organisasi yang sederhana tetapi fungsional. Seluruh kegiatan usaha dikoordinasikan langsung oleh manajer, sedangkan

pelaksanaan operasional dibagi ke dalam beberapa bidang pekerjaan, yaitu administrasi, budidaya, pakan, dan penjualan. Pembagian tugas ini bertujuan meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha sekaligus memperlancar proses perdagangan sapi potong antar pulau. Distribusi tenaga kerja pada UD Bersama disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Distribusi Tenaga Kerja UD Bersama Berdasarkan Bidang Pekerjaan

Bidang Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Manajer	1	4,55
Administrasi	1	4,55
Budidaya	7	31,82
Pakan	7	31,82
Penjualan	6	27,27
Total	22	100,00

Sumber: Data primer, 2026 (diolah).

Tabel 2 menunjukkan bahwa UD Bersama mempekerjakan sebanyak 22 tenaga kerja. Sebagian besar tenaga kerja ditempatkan pada bagian budidaya dan penyediaan pakan, masing-masing sebanyak tujuh orang (31,82%), sedangkan bagian penjualan mempekerjakan enam orang (27,27%). Adapun manajer dan bagian administrasi masing-masing hanya satu orang (4,55%). Komposisi tenaga kerja tersebut menunjukkan bahwa aktivitas operasional perusahaan lebih banyak difokuskan pada penanganan ternak selama masa penampungan. Kondisi ini mencerminkan bahwa kualitas pemeliharaan merupakan faktor penting dalam mendukung kelancaran perdagangan sapi potong antar pulau, karena kondisi fisik ternak menjadi salah satu penentu keberhasilan pemasaran dan tingkat keuntungan usaha.

Secara umum, kondisi peternakan sapi potong di Kabupaten Gorontalo Utara memberikan peluang yang cukup besar bagi pengembangan usaha perdagangan ternak. Dukungan ketersediaan populasi sapi, pengalaman pelaku usaha, jaringan pemasaran, serta sistem pengelolaan yang diterapkan UD Bersama menjadi modal penting dalam mempertahankan kontinuitas perdagangan sapi potong antar pulau.

Performa Perdagangan Sapi Potong pada UD Bersama

UD Bersama menerapkan sistem usaha perdagangan (*livestock trading*) yang berorientasi pada kegiatan jual beli sapi potong secara berkelanjutan. Berbeda dengan usaha pembibitan maupun penggemukan, kegiatan perdagangan ternak lebih menekankan pada kecepatan perputaran modal, ketepatan dalam menentukan harga beli dan harga jual, serta efisiensi distribusi untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Perdagangan merupakan salah satu subsistem agribisnis peternakan yang berfungsi menghubungkan produsen dengan konsumen melalui kegiatan pemasaran yang efektif dan efisien (Soekartawi, 2002). Keberhasilan usaha perdagangan sapi potong tidak hanya ditentukan oleh

volume penjualan, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola pengadaan ternak, pemeliharaan sementara, dan pemasaran secara berkesinambungan.

Tahap awal kegiatan perdagangan di UD Bersama adalah pengadaan ternak melalui pembelian sapi potong di sekitar wilayah usaha dan berbagai pasar hewan yang ada di Provinsi Gorontalo. Proses ini memungkinkan pelaku usaha melakukan seleksi berdasarkan kondisi fisik, umur, kesehatan, dan bobot badan ternak. Seleksi tersebut bertujuan memperoleh sapi yang memiliki potensi penambahan bobot badan selama masa penampungan sehingga mampu meningkatkan nilai jual pada saat dipasarkan. Penentuan harga beli dilakukan secara tradisional melalui mekanisme tawar-menawar antara penjual dan pembeli dengan mempertimbangkan kondisi ternak, harga pasar, serta permintaan konsumen. Menurut Kohls dan Uhl (2002), proses pembentukan harga pada pemasaran hasil pertanian umumnya dipengaruhi oleh interaksi antara penawaran dan permintaan serta kualitas produk yang diperdagangkan. Kemampuan pelaku usaha dalam memilih ternak yang berkualitas dan menentukan harga beli yang kompetitif menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan keuntungan perdagangan.

Setelah proses pembelian selesai, sapi potong ditempatkan di kandang penampungan selama lebih kurang 2 minggu sebelum dipasarkan antar pulau. Selama masa penampungan, ternak dipelihara menggunakan sistem intensif dengan pemberian pakan berupa rumput odot, dan dedak padi sebanyak dua kali sehari, yaitu pada pagi dan sore hari. Selain itu, dilakukan pengawasan kesehatan secara rutin untuk menjaga kondisi fisik ternak serta meminimalkan risiko penyakit melalui proses karantina. Menurut Siregar (2010), manajemen pakan dan kesehatan merupakan faktor utama yang memengaruhi produktivitas serta kualitas sapi potong, sehingga berpengaruh langsung terhadap nilai ekonomi ternak. Masa penampungan di UD Bersama tidak hanya berfungsi sebagai tempat transit sebelum pengiriman, tetapi juga sebagai upaya meningkatkan kualitas ternak agar memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

Tahap berikutnya adalah pemasaran dan distribusi sapi potong ke daerah tujuan melalui kapal tol laut KM Camara Nusantara 5. Penjualan dilakukan berdasarkan permintaan konsumen dengan mempertimbangkan kondisi fisik ternak, bobot badan, serta perkembangan harga pasar. Sebagian besar ternak dipasarkan ke Kota Tarakan, sedangkan sebagian lainnya dikirim ke Kabupaten Bulungan Provinsi Kalimantan Utara. Pola pemasaran tersebut menunjukkan bahwa UD Bersama menerapkan sistem pemasaran berdasarkan permintaan (*market oriented*), yaitu volume penjualan disesuaikan dengan kebutuhan konsumen di daerah tujuan. Menurut Kotler dan Keller (2016), perusahaan yang mampu menyesuaikan penawaran dengan dinamika permintaan pasar akan memiliki daya saing yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan yang hanya berorientasi pada produksi.

Berdasarkan data pengiriman selama periode Mei 2025 hingga April 2026 (12 bulan), UD Bersama mendistribusikan sebanyak 1.116 ekor sapi potong ke luar daerah (Tabel 3). Jumlah tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kapasitas perdagangan yang cukup besar dengan rata-rata distribusi sekitar 93 ekor per bulan. Tingginya volume perdagangan tersebut mengindikasikan bahwa UD Bersama memiliki jaringan pemasaran yang telah berkembang serta mampu menjaga kontinuitas pasokan ternak kepada konsumen di luar daerah. Menurut Anindita dan Baladina (2017), kontinuitas

pasokan merupakan salah satu indikator penting dalam menjaga efisiensi rantai pemasaran komoditas agribisnis karena berpengaruh terhadap stabilitas distribusi dan kepuasan konsumen.

Tabel 3. Pengiriman Sapi Potong UD Bersama Periode Mei 2025-April 2026

Bulan	Tujuan				Total (ekor)
	Kota	Terkirim (ekor)	Kota	Terkirim (ekor)	
Mei	Tarakan	196			222
			Bulungan	26	
Juni	Tarakan	135			135
Juli	Tarakan	35			70
			Bulungan	35	
Agustus	Tarakan	68			68
September	Tarakan	73			73
Oktober	Tarakan	50			50
November	Tarakan	60			60
Desember	Tarakan	60			60
Januari	Tarakan	0			0
Februari	Tarakan	80			80
Maret	Tarakan	150			150
April	Tarakan	148			148
Total		1.055		61	1.116
Rata-Rata		88		5	93

Sumber: Data primer, 2026 (diolah).

Berdasarkan Tabel 3, volume pengiriman sapi potong menunjukkan pola yang berfluktuasi. Pengiriman tertinggi terjadi pada bulan Mei, yaitu sebanyak 222 ekor, terdiri atas 196 ekor yang dikirim ke Tarakan dan 26 ekor ke Bulungan. Tingginya volume pengiriman pada bulan tersebut diduga dipengaruhi oleh meningkatnya permintaan pasar menjelang periode konsumsi yang tinggi, yaitu Hari Raya Idul Adha dan meningkatnya kebutuhan pasokan daging sapi di daerah tujuan. Sebaliknya, pengiriman terendah terjadi pada bulan Oktober, yaitu sebanyak 50 ekor, sedangkan pada bulan Januari tidak terdapat aktivitas pengiriman. Fluktuasi tersebut menunjukkan bahwa volume perdagangan sangat dipengaruhi oleh dinamika permintaan pasar, ketersediaan ternak, dan jadwal distribusi yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Ditinjau dari daerah tujuan pemasaran, sebagian besar sapi potong dipasarkan ke Kota Tarakan, sedangkan pengiriman ke Kabupaten Bulungan hanya dilakukan pada bulan Mei dan Juli dengan total 61 ekor atau sekitar 5,07% dari total pengiriman. Sekitar 94,93% distribusi sapi potong diarahkan ke Kota Tarakan. Dominasi pengiriman ke Tarakan menunjukkan bahwa wilayah tersebut merupakan pasar

utama bagi UD Bersama. Kondisi ini mengindikasikan bahwa perusahaan telah membangun hubungan pemasaran yang relatif stabil dengan konsumen di daerah tersebut sehingga mampu mempertahankan kontinuitas distribusi. Keberhasilan sistem pemasaran agribisnis sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam membangun jaringan pemasaran yang berkelanjutan dan mempertahankan hubungan dengan pasar sasaran.

Secara keseluruhan, sistem jual beli dan distribusi yang diterapkan UD Bersama menunjukkan bahwa perusahaan telah mengelola aktivitas perdagangan secara adaptif terhadap perubahan permintaan pasar. Pengadaan ternak yang selektif, manajemen penampungan yang terencana, serta kemampuan menyesuaikan volume distribusi berdasarkan kebutuhan konsumen menjadi indikator penting dalam mendukung performa perdagangan sapi potong antar pulau. Temuan ini sejalan dengan pendapat Soekartawi (2002) yang menyatakan bahwa keberhasilan sistem pemasaran tidak hanya ditentukan oleh besarnya volume penjualan, tetapi juga oleh efisiensi pengelolaan distribusi, biaya pemasaran, dan kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan pasar secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Peternakan sapi potong di Kabupaten Gorontalo Utara menunjukkan sebagai daerah potensial pengembangan dan pemasok sapi potong di Provinsi Gorontalo. Meskipun populasi sapi potong mengalami fluktuasi selama periode 2021-2025, termasuk penurunan sebesar 42,97% pada tahun 2023, peningkatan populasi pada tahun 2024 dan 2025 di atas 8% mengindikasikan adanya pemulihan subsektor peternakan. Kondisi tersebut didukung oleh ketersediaan sumber daya, meningkatnya permintaan pasar, serta dukungan pemerintah, sehingga tetap memiliki prospek yang mendukung perdagangan sapi potong.
2. Usaha jual beli sapi potong pada UD Bersama menunjukkan perkembangan yang baik. Perkembangan usaha ditunjukkan oleh peningkatan kapasitas pengiriman dari sekitar 15 ekor pada awal usaha menjadi sekitar 100 ekor sapi per bulan, yang didukung oleh sistem pengelolaan perdagangan yang terintegrasi, meliputi pengadaan ternak, pemeliharaan intensif selama masa penampungan, serta pembagian tugas tenaga kerja yang proporsional. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa UD Bersama memiliki kapasitas operasional yang memadai, kontinuitas pasokan yang terjaga, serta jaringan pemasaran.
3. Performa perdagangan sapi potong antar pulau pada UD Bersama menunjukkan kinerja yang baik, ditandai dengan penerapan sistem perdagangan yang terintegrasi mulai dari pengadaan ternak, penampungan sementara, hingga pemasaran berdasarkan permintaan pasar. Selama periode Mei 2025-April 2026, UD Bersama mendistribusikan sebanyak 1.116 ekor sapi potong dengan rata-rata 93 ekor per bulan, di mana sekitar 95% pengiriman ditujukan ke Kota Tarakan dan 5% ke Kabupaten Bulungan, Provinsi Kalimantan Utara. Meskipun volume pengiriman berfluktuasi mengikuti dinamika permintaan pasar, kontinuitas distribusi yang tetap terjaga menunjukkan bahwa UD

Bersama memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola rantai perdagangan, mempertahankan jaringan pemasaran, dan memenuhi kebutuhan pasar antar pulau secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, Ratya dan Baladina, Nur. (2017). Pemasaran produk pertanian. Penerbit Andi.
- Sudaryono. (2023). Metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan mixed method. Edisi ke-2. PT RajaGrafindo Persada (Rajawali Pres).
- Badan Pusat Statistik. (2025a). Metadata indikator statistik: Laju pertumbuhan. Sistem Informasi Rujukan Statistik (Sirusa). <https://sirusa.bps.go.id>
- Badan Pusat Statistik. (2025b). Statistik Indonesia 2025. Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. (2025). Provinsi Gorontalo dalam angka 2025. Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo.
- Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan (PKH) Kabupaten Gorontalo Utara. (2025). Statistik peternakan Kabupaten Gorontalo Utara tahun 2025. Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Kabupaten Gorontalo Utara.
- Garaika, G., dan Darmanah, D. (2019). Metodologi penelitian. CV Hira Tech.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2023). Statistik peternakan dan kesehatan hewan 2023. Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan.
- Kohls, R. L., dan Uhl, J. N. (2002). *Marketing of agricultural products (9th ed.)*. Prentice Hall.
- Kotler, P., dan Keller, K. L. (2016). *Marketing management (15th ed.)*. Pearson Education.
- Muhyi, H. A., Suryana, Y., dan Purnamasari, I. (2018). Metodologi penelitian. Adab.
- Nurrisa, N., dan Hermina, H. (2025). Metode penelitian: Pendekatan studi kasus dalam penelitian sosial. CV Eureka Media Aksara.
- Siregar, Sori Basya. (2010). Budidaya sapi potong. Penebar Swadaya.
- Soekartawi. (2002). Prinsip dasar manajemen pemasaran hasil-hasil pertanian: Teori dan aplikasinya. PT RajaGrafindo Persada.
- Sugiyono. (2020). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D (Edisi ke-2). Alfabeta.