

Jurnal Agrosilvopasture-Tech

Journal homepage: <https://ojs3.unpatti.ac.id/index.php/agrosilvopasture-tech>

Analisis Keuntungan Pada Saluran Pemasaran Broiler Di Kota Ambon (Studi Kasus Pada UD. Elang Jaya Abadi)

*Profit Analysis on Broiler Marketing Channel in Ambon City
(Case Study on UD. Elang Jaya Abadi)*

Badarudin Takimpo^{*}, Heriyanus Jesajas, Michel J. Matatula, Pieter M. Ririmase

Jurusan Peternakan, Fakultas Pertanian, Universitas Pattimura, Kampus Poka Ambon 97233, Indonesia

*Penulis korespondensi e-mail: badartakimpo26@gmail.com

ABSTRACT

Keywords: Broiler; Marketing Channel; Profit

This study aims to determine the profit analysis on the marketing channel of broiler chickens in Ambon city (Case study on UD. Eagle Jaya Immortal). This research was carried out from June 2021 to July 2021. This research was conducted in UD. The eternal glorious Eagle located in the village of Laha. The research conducted is a case study research using the survey method. The results of this study can be concluded that the marketing channel of broiler chickens at UD. Eagle Jaya Abadi is a one-level distribution channel being direct marketing from Farmers-Traders-Retailers-Consumers and profit margin on broiler chicken marketing channel owned by UD. Eagle Jaya Abadi is Rp 43,500 per period and at retailer level of Rp 21,500 per period.

ABSTRAK

Kata Kunci: Broiler; Keuntungan; Saluran Pemasaran

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis keuntungan pada saluran pemasaran ayam broiler di kota Ambon (Studi kasus pada UD. Elang Jaya Abadi). Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2021 sampai dengan Juli 2021. Penelitian ini dilakukan di UD. Elang Jaya Abadi yang berlokasi di Desa Laha. Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian studi kasus dengan menggunakan metode survey. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Saluran pemasaran ayam broiler di UD. Elang Jaya Abadi merupakan saluran distribusi satu tingkat dengan salurannya yaitu pemasaran langsung dari Peternak - Pedagang Pengecer – Konsumen serta Margin keuntungan pada saluran pemasaran ayam broiler milik UD. Elang Jaya Abadi adalah Rp 43.500 per periode dan di tingkat pedagang pengecer sebesar Rp 21.500 per periode.

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha ayam ras pedaging (*broiler*) di Indonesia cukup signifikan dan telah memberikan kontribusi yang penting dalam hal sumbangsih terhadap meningkatnya pendapatan peternak individu, perusahaan, maupun kemitraan (Mahyudi & Husinsyah, 2019; Widjayanti *et al.*, 2016; Dahlan, 2014), menopang kemajuan industri sektor perunggasan (Nuraini & Diwan, 2014), menambah lapangan kerja, dan membantu memenuhi kebutuhan gizi sumber protein hewani masyarakat yang berasal dari daging ayam (Amalia *et al.*, 2013). Daging broiler, selain sebagai bagian dari diversifikasi pangan sumber protein hewani (Hafsan *et al.*, 2021), kandungan gizinya yang lengkap, harga yang masih terjangkau bagi masyarakat dari berbagai kelas ekonomi, dapat dikonsumsi sebagian besar masyarakat karena rasanya yang enak dan rendah kolesterol, berdampak terhadap makin meningkatnya tingkat permintaan terhadap daging ayam broiler (Laili & Anindita, 2018).

Perkembangan populasi ayam broiler meningkat dalam satu dekade terakhir, yaitu sebesar 3,11 miliar ekor pada tahun 2021, meningkat sebesar 6,43% dari tahun sebelumnya, dengan jumlah produksi daging broiler tahun 2022 sebesar 3,77 juta ton meningkat sebesar 0,58 juta ton dibanding tahun 2021 yang produksi dagingnya sebesar 3,19 juta ton. Jumlah konsumsi daging broiler masyarakat pada tahun 2022 diperkirakan mencapai 10,36 kg/kapita/tahun, atau setara dengan 268,89 juta ton konsumsi daging seluruh masyarakat Indonesia (BPS, 2022). Adanya kesenjangan yang besar antara jumlah konsumsi dengan produksi daging broiler dalam negeri masih membuka peluang bagi pengembangan usaha ayam broiler baik pada skala peternakan rakyat maupun industri peternakan broiler (Jamaludin *et al.*, 2019).

Usaha broiler memainkan peran cukup penting dalam perekonomian rakyat, hal ini karena permintaan daging ayam khususnya daging broiler terus mengalami peningkatan. Hal ini berdampak terhadap usaha peternakan broiler pun diminati dan diterima sebagai agribisnis yang menguntungkan. Berkaitan dengan usaha agribisnis, salah satu faktor yang perlu dikaji adalah pemasaran yang tepat berkaitan dengan saluran dan sistem pemasaran broiler (Akhter *et al.*, 2020). Saluran pemasaran adalah rantai nilai dimana transaksi barang terjadi antara produsen dan konsumen, dan memegang peranan penting guna mencapai tujuan pemasaran organisasi mana pun (Sandøe *et al.*, 2022). Oleh karena itu, studi sistematis perlu dilakukan terutama pada peternakan ayam broiler mandiri skala kecil sehingga berpotensi meningkatkan keuntungan, kesempatan kerja dan keberlanjutan ekonomis usaha bagi para petani peternak broiler.

Informasi mengenai produsen broiler; pasar fungsionaris, konsumen dan pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam sistem pemasaran broiler, yang akan bermanfaat bagi peternak dan pedagang broiler untuk mengambil keputusan yang tepat mengenai pengembangan lebih lanjut usaha peternakan broiler, dan juga melakukan manajemen yang sesuai untuk mendukung perluasan produksi dan pemasaran ayam pedaging hidup maupun ayam potong (Kim *et al.*, 2019). Saluran pemasaran broiler dimulai dari petani peternak, pengumpul, pengecer, dan kemudian ke konsumen. Efisiensi sistem pemasaran diukur menggunakan tinggi rendahnya margin pemasaran yang digunakan. Semakin besar margin pemasaran maka semakin tidak efisien sistem pemasarannya. Panjangnya saluran pemasaran juga seringkali menyebabkan berkurangnya efisiensi pemasaran. Kinerja pemasaran yang kondusif akan memberikan insentif bagi petani untuk berproduksi dan insentif proporsional bagi pedagang dan konsumen daging broiler (Wahyono & Utami, 2018).

Usaha peternakan UD. Elang Jaya Abadi merupakan salah satu peternak yang bergerak dalam produksi broiler pada wilayah kota Ambon, bertujuan menghasilkan produk daging ayam yang bermutu baik dengan harga yang terjangkau yang dapat dilakukan dengan promosi yang efektif. Hal lainnya yang perlu menjadi perhatian adalah saluran pemasaran yang efektif sehingga menghasilkan keuntungan yang baik bagi peternak dan pedagang tapi juga memuaskan konsumen daging ayam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis keuntungan pada saluran pemasaran broiler di kota Ambon dengan mengambil kasus pada usaha peternakan broiler UD. Elang Jaya Abadi.

METODE PENELITIAN

Desain dan prosedur penelitian dalam penelitian ini adalah merupakan metode studi kasus yakni untuk menyelidiki suatu fenomena tertentu dalam konteks kehidupan nyata secara detail dan terperinci. Kasus dalam penelitian ini adalah aktivitas pemasaran ayam broiler di UD. Elang Jaya Abadi. Responden yang diambil sebanyak 12 orang yakni pedagang pengecer yang melakukan transaksi jual beli ayam potong serta peternak (UD. Elang Jaya Abadi).

Pengambilan data dilakukan dengan jalan mewancarai setiap responden (peternak dan pedagang pengecer) berdasarkan kuesioner yang disediakan sebelumnya serta observasi langsung di lapangan. Jenis data yang dikumpulkan adalah data primer berdasarkan hasil wawancara dengan responden. Adapun saluran distribusi pemasaran ayam broiler UD. Elang Jaya Abadi merupakan saluran distribusi yang menggunakan satu tingkat yakni melibatkan produsen dan pengecer.

Bentuk saluran pemasaran ternak ayam broiler serta besarnya keuntungan dari masing-masing lembaga pemasaran berdasarkan hasil perhitungan dari data yang diperoleh kemudian dianalisis secara deskriptif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum UD Elang Jaya Abadi

UD Elang Jaya Abadi merupakan usaha peternakan yang bergerak dalam bidang peternakan broiler. Lokasi peternakan terletak pada di Desa Laha Kecamatan Teluk Ambon Provinsi Maluku dengan batas wilayahnya yaitu sebelah utara berbatasan dengan Desa Tawiri Kecamatan Teluk Ambon, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Hatu Kecamatan Leihitu, sebelah timur berbatasan dengan Teluk Ambon, dan sebelah barat berbatasan dengan Negeri Kaitetu Kecamatan Leihitu Barat. Pada awalnya lokasi peternakan merupakan lahan kosong yang tidak dimanfaatkan, sehingga pada tahun 2012 pemilik usaha peternakan mulai memanfaatkan lahan tersebut untuk dibangun lokasi peternakan dengan luas lahan yang digunakan 2,1 ha untuk membangun beberapa kandang. Usaha peternakan broiler ini telah beroperasi sejak tahun 2012 dengan populasi 2.500 ekor ayam dengan jumlah kandang sebanyak tiga unit masing-masing dengan ukuran 8 x 30 m (240 m²).

UD Elang Jaya Abadi memiliki 9 orang karyawan yang meliputi 1 orang manager staf, 2 orang supir, 1 orang pembantu supir, dan 7 orang karyawan penjaga kandang. Stuktur organisasi usaha peternakan broiler milik UD Elang Jaya Abadi yaitu pimpinan usaha merupakan pemilik sekaligus pembuat kebijakan dan pemegang kendali perusahaan. Manajer memiliki tugas bertanggung jawab dalam mengawasi jalannya kegiatan produksi, administrasi, keuangan, dan pemasaran. Untuk memperlancar jalannya kegiatan produksi, maka dibantu oleh karyawan kandang yang berjumlah 7 orang. Fasilitas yang dimiliki oleh UD Elang Jaya Abadi adalah 1 mobil pick up yang digunakan untuk mengantar ternak ayam untuk dipasarkan, sekaligus sebagai pengangkut sekam agar digunakan sebagai perlengkapan kebutuhan ternak. Saat penelitian dilaksanakan, UD Elang Jaya Abadi masih terus aktif mengembangkan usahanya dan telah memiliki beberapa cabang lokasi peternakan yang terdiri dari 3 unit kandang dimana terdapat beberapa jenis perkandangan yaitu kandang *close house* dan *open house*. Bibit broiler yang digunakan berasal dari PT. Malindo Feedmill Tbk, dimana jenis DOC yang digunakan yaitu strain CP-707. Modal yang digunakan untuk membangun usaha peternakan ayam broiler merupakan biaya modal bersama.

Aspek Teknis Usaha Broiler Pada UD Elang Jaya Abadi

Luas lahan milik UD Elang Jaya Abadi terdiri dari tiga unit perkandangan berbeda pada lokasi Desa Laha dengan luas lahan 2,1 ha yang dibeli pada tahun 2012. Tanah seluas itu kini digunakan untuk membangun kandang, rumah pekerja, tempat pemotongan ayam, dan gudang makanan.

Sistem pemeliharaan broiler adalah ayam dipelihara secara intensif yang mana seluruh ayam dipelihara dalam kandang sepanjang masa produktivitasnya sampai masa periode panen. Sumber bibit ayam broiler diperoleh dengan jalan membeli pada distributor pada PT. Malindo feedmilk Tbk. yang berlokasi di Makassar. Waktu pembelian 1 periode per bulan dengan jumlah bibit (DOC) per periode pembelian sebanyak 2.500 ekor dengan harga DOC per ekor sebesar Rp 5.000,-. Jenis bibit ayam broiler yaitu strain CP-707. Pekerjaan persiapan yang dilakukan penjaga kandang sebelum bibit tiba di lokasi peternakan yaitu penjaga kandang telah mempersiapkan peralatan penunjang perkandangan seperti alas kandang (litter), sumber pemanas, tempat makan dan minum untuk ditempati bibit DOC yang baru tiba dari lokasi penjemputan.

Tabel 1. Jumlah kandang, ukuran kandang, dan jumlah ternak ayam broiler di UD. Elang Jaya Abadi

Periode/ Fase	Jumlah Kandang (Unit)	Ukuran Kandang (M)	Jenis Kandang	Jumlah Ternak	Tahun dibangun
Starter- Finisher	3	1. 8 X 30	1. Clouse House	1. 2.500 Ekor	2012
		2. 8 X 30	2. Clouse House	2. 2.500 Ekor	
		3. 8 X 30	3. Postal	3. 2.500 Ekor	

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Hasil pengamatan di lapangan menunjukkan bahwa lokasi kandang usaha peternakan UD. Elang Jaya Abadi cukup strategis karena dibangun dekat dengan jalan raya serta berada satu areal dengan rumah

pekerja, jauh dari keramaian, letak kandang lebih tinggi dari lokasi sekitarnya dan arah kandang membujur dari timur ke barat. Data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa umur ternak yang dipelihara oleh UD. Elang Jaya Abadi terdiri dari dua fase pemeliharaan yaitu fase starter (1-21 hari) sampai pada fase finisher (22-35 hari). Jumlah kandang sebanyak 3 unit dengan ukuran kandang 8 x 30 m atau 240 m² di tiap unit dengan model *clouse house* dan postal. Jumlah ternak yang dipelihara sebanyak 2.500 ekor pada setiap unit. Kelengkapan perkandangan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Peralatan kandang yang dimiliki oleh UD. Elang Jaya Abadi

Lokasi	Umur Ternak	Jenis Peralatan	Jumlah (Unit)
Laha, Air Sakula	Fase Starter sampai Fase Finisher	Tempat Makan	80
		Tempat Minum	40
		Alat Pemanas	4
		Ember	2
		Cooling Pad	12
		Hammer Fan	2
		Lampu Penerang	20
		Keranjang Ayam	40
		Selang Air	1
		Pacul	3
		Sekop	2
		Terpal	3
		Tangki Semprot	2
		Mesin Alkom	3
Timbangan Gantung	1		

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Tabel 3. Jenis, dan jumlah pakan yang diberikan oleh UD. Elang Jaya Abadi

Periode/Fase	Jumlah Ternak (Unit)	Jenis Pakan	Jumlah Pakan (Kg)	Jumlah (Unit)
Starter	2.500	8201	50 Kg	65 Kg
Finisher		9203	50 Kg	47 Kg

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Tabel 4. Fasilitas penunjang yang dimiliki UD. Elang Jaya Abadi

Jenis Fasilitas	Jumlah (Unit)
Rumah Pekerja	2
Gudang Pakan	1
Genset	1
Mobil	1
Rumah Potong	1

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pakan yang dimiliki UD. Elang Jaya Abadi diperoleh dengan cara membeli langsung dari distributor di Makassar. Jenis dan jumlah pakan tersebut dapat dilihat pada Tabel 3. Pakan yang digunakan pada Tabel 3, merupakan pakan buatan pabrik PT. Malindo feedmilk, Tbk yang berlokasi di Makassar. Pemberiaan pakan tidak dengan cara ditimbang namun berdasarkan perkiraan dan pengalaman peternak yang diterapkan pada setiap pekerja perkandangan. Jumlah ternak (ekor) berjumlah 2.500 dengan kapasitas tampung pada unit perkandangan yang dibangun. Jenis pakan yang diberikan berbeda pada setiap fasenya, dimana pada fase starter diberikan pakan berlabel 8201 dengan berat 50 kg dan untuk fase finisher diberikan pakan berlabel 9203 dengan berat 50 kg. Total pemberiaan pakan jika diperkirakan dalam satu periode pemeliharaan yaitu berjumlah 65 karung untuk fase starter dan untuk Fase finisher berjumlah 47 karung. Sedangkan pemberian air minum sebagai pemenuhan kebutuhan ternak yang

digunakan berasal dari sumber air milik sendiri (sumur bor) dan diberikan secara *ad libitum*. Selain kandang dan peralatan kandang yang dimiliki UD. Elang Jaya Abadi juga memiliki fasilitas penunjang operasional kerja. Fasilitas penunjang yang dimiliki UD. Elang Jaya Abadi dapat dilihat pada Tabel 4. Fasilitas yang masih ada dan berfungsi saat penelitian adalah rumah pekerja dan gudang pakan.

Berdasarkan hasil pengamatan selama penelitian dijumpai beberapa jenis penyakit yang biasanya menyerang ayam broiler di UD. Elang Jaya Abadi yaitu jenis penyakit CRD (*Chorionis Respiratory Disease*), berak darah dan coli. Obat-obatan yang digunakan obat therapy, totradex dan neo meditril. Sedangkan untuk mencegah penyakit tersebut para peternak harus memperhatikan beberapa hal seperti membersihkan tempat pakan/minum dan kandang, menstabilkan suhu dan kelembaban kandang, semprot kandang dengan antiseptic/desinfektan, pisahkan ayam yang terinfeksi, kotoran ayam di angkat dan air dibersihkan. Serta memberikan vaksinasi untuk meningkatkan daya tahan tubuh ternak ayam dengan obat broiler vita, kumavit dan vita stees.

Aspek Ekonomi Usaha Broiler UD Elang Jaya Abadi

Aspek ekonomis yang dikaji dalam penelitian ini adalah biaya produksi meliputi biaya tetap dan biaya variabel, pemasaran, penerimaan dan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya tetap pada peternakan ayam broiler milik UD Elang Jaya Abadi terdiri dari pajak, penyusutan fasilitas penunjang, dan penyusutan peralatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya tetap adalah sebesar Rp 29.142.500 per tahun (Tabel 5). Biaya variabel terdiri dari bibit, pakan, tenaga kerja, obat-obatan, biaya listrik dan air, transportasi, dan litter, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya variabel adalah sebesar Rp 86.497.000 per periode (Tabel 6). Biaya total milik UD. Elang Jaya Abadi yaitu sebesar Rp 115.639.500 per periode, yang bersumber dari total biaya tetap sebesar Rp 29.142.500 per periode dan total biaya variabel sebesar 86.497.000 per periode.

Tabel 5. Jenis biaya tetap UD. Elang Jaya Abadi dalam satu unit perkandangan

No	Jenis Biaya	Besar Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Biaya Penyusutan (Rp)
1.	Pajak	480.000	-	480.000
2.	Fasilitas Penunjang			
	Rumah Pekerja	40.000.000	10	4.000.000
	Gudang Pakan	15.000.000	10	1.500.000
	Kandang	150.000.000	10	15.000.000
3.	Peralatan Produksi	37.960.000	4.6	8.162.500
	Total	243.440.000		29.142.500

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Tabel 6. Jenis biaya variabel UD. Elang Jaya Abadi dalam satu unit perkandangan

No	Jenis Biaya	Besar Biaya (Rp)
1	Bibit	12.500.000
2	Pakan	50.345.000
3	Tenaga Kerja	2.500.000
4	Obat-obatan	7.742.000
5	Vitamin	210.000
6	Rekening Listrik dan air	6.000.000
7	Transportasi	6.000.000
8	Litter	1.200.000
	Total	86.497.000

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Pemasaran dan Saluran Pemasaran Broiler

Pemasaran broiler yang dijual UD Elang Jaya Abadi berupa ayam hidup dengan rata-rata bobot badan 1,5 kg yang dipasarkan di kota ambon dengan cara menawarkannya kepada pedagang pengencer dengan

harga per ekornya Rp. 43.500. Setelah harga disepakati, maka peternak membawa pasokan ayam broiler kepada pedagang pengecer yang terdapat di berbagai pasar di Kota Ambon seperti Pasar Arumbai, Pasar Rumah Tiga, Dan Pasar Kebun Cengkeh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang dilakukan oleh Peternakan UD. Elang Jaya Abadi yaitu saluran distribusi yang menggunakan satu tingkat yakni melibatkan produsen dan pengecer. Disini pengecer langsung membeli ayam broiler pada peternak dalam jumlah yang relatif banyak dengan kondisi hidup, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen. Saluran ini biasa disebut dengan saluran satu tingkat (*one stage channel*) (Jumiati, 2013). Seluruh responden (100%) memanfaatkan saluran pemasaran satu tingkat ini melakukan pembelian ayam pada UD Elang Jaya Abadi dengan alasan lebih mudah dan praktis karena tidak memerlukan biaya transportasi.

Tabel 7. Margin dan keuntungan pemasaran di tingkat peternak ayam broiler UD. Elang Jaya Abadi

Peternak	Jumlah (Rp)
Rata-rata Harga beli	0
Rata-rata Harga Jual	43.500 per ekor
Rata-rata Biaya Transportasi	0 (ditanggung Peternak)
Margin Saluran	43.500 per ekor
Keuntungan Saluran	43.500 per ekor

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Hasil menunjukkan rata-rata harga beli pedagang pengecer kepada peternak bervariasi dari kisaran Rp 43.500 per ekor (Tabel 7), tergantung kondisi dan keadaan pasar yang mana peternak menjual ayam kepada pedagang pengecer tersebut. Apabila terdapat kenaikan harga pada kondisi pasar maka peternak akan menaikkan harga ayam yang di jual kepada pedagang pengecer (Zentiko *et al.*, 2014; Hastirullah, 2013), demikian pula pada saat ayam mengalami penurunan harga maka peternak akan menurunkan harga ayam untuk para pedagang pengecer (Arifin & Sugiyanto, 2015; Ali, 2014).

Rata-rata harga beli ayam dibayarkan kepada peternak adalah tergantung dari jumlah pemesanan ayam yang dihitung peternak (manajer) berdasarkan ukuran dan taksiran berat yang telah memenuhi syarat penjualan saat proses penimbangan yang dilakukan peternak (manajer) (Yemima, 2014). Sistem pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu melalui proses cicilan yang ditetapkan oleh peternak berkisar antara 4-5 hari tergantung banyaknya responden (pedagang pengecer) memesan kepada peternak. Besarnya margin dan keuntungan peternak ayam broiler UD. Elang Jaya Abadi dari hasil penjualan adalah sama dengan harga jual yang diterimanya peternak yaitu sebesar Rp 43.500 per Kg.

Tabel 8. Margin dan keuntungan pemasaran di tingkat pedagang pengecer ayam broiler UD. Elang Jaya Abadi

Pedagang Pengecer	Jumlah (Rp)
Rata-rata Harga beli	43.500
Rata-rata Harga Jual	65.000
Rata-rata Biaya	0 (ditanggung Peternak)
Margin Saluran	21.500
Keuntungan Saluran	21.500

Sumber: Data Primer yang diolah (2021)

Proses lanjutan dari peternak kepada pedagang pengecer dimana setelah melakukan penimbangan berat ternak ayam selanjutnya peternak siap mengantarkan keseluruhan pasar tempat pedagang pengecer berada untuk dijual dengan harga Rp 43.500 per ekor kepada pedagang pengecer. Pedagang pengecer menjual kembali kepada para konsumen dengan harga taksiran Rp 65.000 per ekor. Demikian margin saluran pedagang pengecer adalah sebesar Rp 21.500 per kg. Tidak ada biaya transportasi selaku pengeluaran oleh pedagang pengecer karena telah ditanggung oleh peternak, sehingga dikatakan margin saluran pemasaran bahwa keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer adalah sebesar Rp 21.500 per kg (Tabel 8).

Penerimaan dan Pendapatan Peternakan UD. Elang Jaya Abadi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerimaan pada usaha peternakan ayam broiler UD Elang Jaya Abadi sebesar Rp 158.916.900 per periode yang diperoleh dari hasil penjualan produksi ternak ayam sebesar Rp 151.666.900 per periode dan penjualan kotoran ayam (pupuk) sebesar Rp 7.250.000 per periode. Keuntungan yang diperoleh peternak UD. Elang Jaya Abadi adalah sebesar Rp 43.277.400 per periode.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat peneliti menyimpulkan bahwa Saluran pemasaran ayam broiler di UD. Elang Jaya Abadi merupakan saluran distribusi satu tingkat dengan saluran pemasarannya yaitu pemasaran langsung dari Peternak - Pedagang Pengecer - Konsumen. Margin keuntungan pada saluran pemasaran ayam broiler milik UD. Elang Jaya Abadi adalah Rp 43.500 per periode dan di tingkat pedagang pengecer sebesar Rp 21.500 per periode.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhter, S., Hasan, A., Rahman, H. H., Hassan, M. K., Khan, M. T., Siddique, M. P., & Hossain, M. I. (2020). Marketing system of small scale broiler in selected areas of Tangail District. *Research in Agriculture Livestock and Fisheries*, 7(2), 243-254.
- Ali I. (2014). Analisis margin pemasaran ternak sapi Bali di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *Jurnal KIM Fakultas Ilmu-Ilmu Pertanian*, 2(2), 93-111.
- Amalia, A. J., Utami, D. H., & Nugroho, A. B. (2013). Analisis Pemasaran Usaha Ayam Broiler Skala Kecil Dan Besar Pada Pola Kemitraan PT Sinar Sarana Sentosa Malang. Skripsi. Fakultas Peternakan Universitas Brawijaya. Malang.
- Arifin, A., & Sugiyanto, F. (2015). Value chain model of plasma core partnership of hair production creative industry in Purbalingga Regency, Central Java Province. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 211, 10–18.
- [BPS] Badan Pusat Satatistik. (2022). *Statistik Peternakan Indonesia*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- Dahlan, M. 2014. Model kemitraan inti plasma ayam potong studi khusus di Kabupaten Lamongan. *Jurnal Ilmu Ternak*, 2(1), 16-24.
- Hafsan, Armita, D., Hiadayat, A. R., Sijid, S. A., Hajrah, Zulkarnain, & Misbach, I. (2021). Pemberdayaan perempuan melalui diversifikasi produk pangan hewani lokal yang asuh di Desa Benteng Gajah. *Jurnal SOLMA*, 10(1), 52-60.
- Hastirullah, F. 2013. Analisis break event point usaha peternakan ayam pedaging di Desa Bati Kabupaten Tanah laut Provinsi Kalimantan Selatan. *Journal Enviro Scienteae*, 9(2), 72-80.
- Jamaludin, A., Rohmad, R., & Winahyu, N. (2019). Strategi pengembangan usaha peternakan ayam pedaging (broiler) di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. *Jurnal Ilmiah Fillia Cendekia*, 4(2), 78-87.
- Jumiati, E. 2013. Analisis saluran pemasaran dan marjin pemasaran kelapa di daerah perbatasan Kalimantan Timur. *Jurnal AGRIFOR*, 11(1), 1-10.
- Kim, G., Kim, J., Kim, H., Kim, B., Park, H., Choe, J., & Kim, J. (2019). Analysis of marketing performances according to raising environment in broilers. *Korean Journal of Poultry Science*, 46(1), 25-30.
- Laili, F., & Anindita, R. (2018). Pola konsumsi dan estimasi permintaan daging ayam ras (broiler) pada tingkat rumah tangga di Jawa Timur: penerapan model quadratic almost ideal demand system (QUAIDS). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 2(2), 119-128.
- Mahyudi, F., & Husinsyah, H. (2019). Peranan peternakan ayam broiler pada plasma PT. Ciomas Adi Satwa terhadap pendapatan peternak (studi kasus di Desa Sarang Halang Kecamatan Pelaihari Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan). *Ziraa'ah Majalah Ilmiah Pertanian*, 44(1), 28-35.
- Nuraini, N., & Diwan, M. (2014). Potensi agribisnis usaha ternak ayam broiler di Kota Kendari. *Jurnal Ilmu dan Teknologi Peternakan Tropis*, 1(1), 88-98.
- Sandøe, P., Hansen, H. O., Forkman, B., van Horne, P., Houe, H., de Jong, I. C., & Christensen, T. (2022). Market driven initiatives can improve broiler welfare—a comparison across five European countries based on the Benchmark method. *Poultry Science*, 101(5), 101806.

- Wahyono, N. D., & Utami, M. M. D. (2018, November). An analysis of marketing channels on broiler carcass in Jember Regency. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 207, No. 1, p. 012026). IOP Publishing.
- Widjayanti F., Mohammad, R., & Nurdiana. (2016). Sistem kemitraan dalam usaha tani peternakan ayam broiler di Kabupaten Jember. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia*, 1(2), 1-15.
- Yemima, 2014. Analisis usaha peternakan ayam broiler pada peternakan rakyat di Desa Karya Bakti, Kecamatan Rungan, Kabupaten Gunung Mas, Provinsi Kalimantan Tengah. *Jurnal Ilmu Hewani Tropika*, 3(1), 27-32.
- Zentiko D. B., Handayani, M., & Santoso, I. S. (2014). Analisis break event point usaha peternakan ayam broiler di Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal. *Animal Agriculture Jurnal*, 4(1), 15-21.