

## ANALISIS PEMASARAN AYAM POTONG DI LAWEUENG KECAMATAN MUARA TIGA KABUPATEN PIDIE

Hamdani<sup>(1)</sup>, Safrika<sup>(2)</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jabal Ghafur, Sigli  
e-mail: [hamdanift@gmail.com](mailto:hamdanift@gmail.com), [safrika\\_rika@yahoo.com](mailto:safrika_rika@yahoo.com)

### ABSTRACT

*Marketing is an inseparable part of all business activities, as is the case with broiler chicken farming businesses. Broiler chicken marketing is included in the downstream agrobusiness subsystem, this activity can help farmers in distributing their livestock products to reach consumers. To know the level of business scale that can provide maximum income and profit to livestock business actors required a research or review widya that allows to reveal the amount of income and profit and efficiency of marketing broiler chicken livestock business as a small-scale slaughter cattle by the community in Laweueung Pidie District. The problem in this study is how much income farmers get in Laweueung and whether the marketing of cut chicken in Laweueung is efficient. The purpose in the research is to find out the income obtained by chicken farmers in Laweueung Muara Tiga Subdistrict and to know the marketing of cut chicken in Laweueung Muara Tiga Subdistrict whether it is efficient. This study uses analysis of Livestock Business Income Level Analysis, This analysis aims to look at the level of income in each volume of activities attempted and compare the income of each business. Business Efficiency Analysis (EFU), EFU Analysis is used to calculate the extent of efficiency achieved at each level of broiler chicken business volume as cut livestock. The results showed that the revenue earned from chicken cut businesses in the research area was Rp. 38,938,444/period. With the value of R / C obtained 1.48 means greater than 1 means the chicken cut business in Muara Tiga District is worth running. Marketing of cut chicken in Laweueung Muara Tiga subdistrict has been efficient. the advice that can be put forward in this study is expected to the manufacturer can keep his business as an income for the family because it provides a decent income for his family. What should be considered in the business of chicken slaughter is the level of chicken health, cleanliness of the cage, and so forth so that income remains stable if there is no very large death. And hopefully someone will continue this research to be perfect.*

**Keywords :** Revenue, Business Efficiency and Marketing

### ABSTRAK

Pemasaran merupakan suatu bagian yang tidak dapat dipisahkan dari seluruh kegiatan usaha, begitu pula halnya dengan usaha peternakan ayam broiler. Pemasaran ayam broiler termasuk kedalam subsistem agribisnis hilir, kegiatan ini dapat membantu peternak dalam menyalurkan produk hasil ternaknya agar sampai kepada konsumen. Untuk mengetahui tingkat skala usaha

yang dapat memberikan pendapatan dan keuntungan maksimal pada pelaku kegiatan usaha ternak diperlukan suatu penelitian atau kaji widya yang memungkinkan dapat mengungkapkan besarnya pendapatan dan keuntungan serta efisiensi pemasaran usaha ternak ayam broiler sebagai ternak potong yang dilakukan pada skala kecil oleh masyarakat di Laweung Kabupaten Pidie. Permasalahan dalam penelitian ini adalah berapakah pendapatan yang diperoleh petani ayam potong di Laweung dan apakah pemasaran ayam potong di Laweung sudah efisien. Adapun tujuan dalam penelitian adalah untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh petani ayam potong di Laweung Kecamatan Muara Tiga dan untuk mengetahui pemasaran ayam potong di Laweung Kecamatan MuaraTiga apakah sudah efisien. penelitian ini menggunakan analisis Analisis Tingkat Pendapatan Usaha Ternak, Analisis ini bertujuan untuk melihat tingkat pendapatan pada setiap sekat-sekat volume kegiatan yang diusahakan dan membandingkan pendapatan masing-masing usaha. Analisis Efisiensi Usaha (EFU), Analisis EFU digunakan untuk menghitung sejauh mana tingkat efisiensi yang dicapai pada tiap-tiap tingkatan volume usaha ternak ayam broiler sebagai ternak potong. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pendapatan yang di peroleh dari usaha ayam potong di daerah penelitian adalah sebesar Rp. 38.938.444/periode. Dengan nilai R/C diperoleh 1,48 artinya lebih besar dari pada 1 berarti usaha ayam potong di Kecamatan Muara Tiga layak untuk dijalankan. Pemasaran ayam potong di Laweung Kecamatan Muara Tiga sudah efisien. saran yang dapat dikemukakan dalam penelitian ini diharapkan kepada produsen dapat menjaga usahanya sebagai pendapatan bagi keluarga karena memberikan pendapatan yang layak untuk keluarganya. Yang harus diperhatikan dalam usaha ternak ayam potong adalah tingkat kesehatan ayam, kebersihan kandang, dan lain sebagainya supaya pendapatan tetap stabil jika tidak terjadi kematian yang sangat besar. Dan diharapkan ada yang melanjutkan penelitian ini supaya sempurna.

**Kata kunci:** Pendapatan, Efisiensi Usaha dan Pemasaran

## Pendahuluan

Ayam potong (broiler) merupakan salah satu produk dari sub sektor peternakan yang memerlukan pakan dalam jumlah yang tinggi karena pertumbuhannya sangat tergantung pada pemberian ransum berupa pakan. Namun yang menjadi masalah adalah bahan baku pakan dan obat-obatan tersebut sebagian besar berasal dari luar negeri sehingga sangat tergantung dan dipengaruhi oleh pihak ketiga. Disamping itu, besarnya skala usaha dapat menentukan tingkat pendapatan dan keuntungan para pelaku yang terlibat dalam meng-usahakannya.

Usaha peternakan unggas di Aceh semakin berkembang, hal ini tercermin dari posisinya sebagai usaha yang handal, karena

memberikan sumbangan terhadap peningkatan pendapatan, lapangan pekerjaan, pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat dan penopang sektor industri. Salah satu faktor pendukung berhasilnya suatu usaha peternakan ayam broiler tersebut adalah pemasaran yang dilaksanakan dengan baik.

Pemasaran dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan itu dapat diterima dan disenangi pasar. Suatu perusahaan besar dengan tingkat pemasaran yang telah meluas, tentunya membutuhkan suatu kemitraan dalam usahanya. Dengan membuat suatu jalinan kerjasama usaha yang merupakan strategi bisnis yang dilakukan antara dua pihak atau lebih dengan prinsip saling

menguntungkan. Kerjasama tersebut tersirat dasarnya masing-masing pihak pasti mempunyai kelemahan dan kelebihan, sehingga akan saling melengkapi antara kedua belah pihak yang bekerjasama.

Usaha peternakan unggas di Laweueung semakin berkembang, hal ini tercermin dari posisinya sebagai usaha yang handal, karena memberikan sumbangan terhadap peningkatan pendapatan, lapangan pekerjaan, pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat dan penopang sektor industri. Salah satu faktor pendukung berhasilnya suatu usaha peternakan ayam broiler tersebut adalah pemasaran yang dilaksanakan dengan baik. Menurut Gitosudarmo (2008: 46) pemasaran dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan itu dapat diterima dan disenangi pasar.

Achmad Gusasi, 2006. Bahwa pada usaha kecil dengan populasi sebesar 300 ekor hanya mampu memperoleh pendapatan setiap periode sebesar Rp. 69.340,- atau hanya memperoleh manfaat keuntungan sebesar Rp. 231,13 per ekor dengan tingkat efisiensi usaha hanya mencapai 1,021. Sedang pada skala usaha yang besar dalam penelitian ini dengan populasi 2.500 ekor dapat memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.294.150,- atau mampu memperoleh manfaat keuntungan sebesar Rp. 1.717,66 per ekor dengan tingkat efisiensi usaha mencapai 1,183.

Tingkat perbedaan pendapatan dengan Uji F-hitung diperoleh hasil sebesar 5,32, dimana F-tabel  $(0,05) = 2,8$ , F-tabel  $(0,01) = 4,3$  sehingga dapat disimpulkan bahwa F-hitung  $> F$ -tabel 1% dan 5% yang berarti terdapat perbedaan yang nyata pada berbagai skala usaha. Demikian pula perbedaan Efisiensi Usaha dengan Uji F-hitung adalah sebesar 6,68, yang berarti terdapat pula perbedaan nyata pada setiap tingkat skala usaha.

## Metode

Pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan interview dengan peternak skala kecil, peternak skala besar. Metode pengumpulan data untuk peternak dilakukan secara purposive. Data diambil data primer yang diperoleh dari responden dengan melakukan interview. Data sekunder diperoleh melalui pencatatan laporan, pengumpulan berbagai informasi atau data-data yang bersangkutan.

Analisis Tingkat Pendapatan Usaha Ternak, Analisis ini bertujuan untuk melihat tingkat pendapatan pada setiap sekat-sekat volume kegiatan yang diusahakan dan membandingkan pendapatan masing-masing usaha. Dengan menggunakan formulasi sebagai berikut (Sukartawi, 1993) :

$$\pi = TP - TB$$

Keterangan :

$\pi$  = Pendapatan usaha ternak

TP = Total Penerimaan (penerimaan diperoleh dari hasil penjualan selama satu periode pemeliharaan)

TB = Total Biaya (biaya yang dikeluarkan selama satu periode pemeliharaan)

Untuk melihat kelayakan usaha digunakan rumus berikut :

$R/C > 1$  layak untuk dijalankan

$R/C < 1$  tidak layak dijalankan

Analisis Efisiensi Usaha (EFU), Analisis EFU digunakan untuk menghitung sejauh mana tingkat efisiensi yang dicapai pada tiap-tiap tingkatan volume usaha ternak ayam broiler sebagai ternak potong. Menggunakan formulasi (Umar, 2003) sebagai berikut :

$$EFU = \text{Uoutput} / \text{Input}$$

Keterangan

EFU = Efisiensi Usaha

Output = Penerimaan dari hasil usaha ternak

Input = Pengeluaran selama proses pemeliharaan ternak

Bagian yang diterima petani dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$F = (1 - Mp/Pr) \times 100\%$$

Keterangan :

F = Bagian yang diterima petani (pembudi daya)

MP = Margin pemasaran

Pr = Harga ditingkat konsumen

Untuk menghitung nilai jual di uji dengan analisa margin, dengan rumus sebagai berikut :

dimana :

M = Margin pemasaran (%)

HJP = Harga jual produsen (Rp)

HBK = Harga beli konsumen (Rp)

(Anonymous, 1985 : 15)

## Hasil dan Pembahasan

Biaya produksi dapat digolongkan dalam biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak tergantung pada besar kecilnya jumlah produksi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah mengikuti besar kecilnya volume produksi, misalnya pengeluaran untuk sarana produksi biaya pengadaan bibit, pupuk, obat-obatan, pakan dan lain sebagainya.

Tabel 1. Rata-Rata Penggunaan Biaya Tetap pada Usaha Ayam Potong di Daerah Penelitian Tahun 2021

No	Uraian Biaya	Satuan	Jumlah Biaya (Rp/Periode)
1	Listrik	Rp/Periode	104.444
2	Tenaga kerja	Rp/Periode	4.333.333
3	Penyusutan kandang	Rp/Periode	107.778
4	Penyusutan alat	Rp/Periode	4.889
	Jumlah	Rp/Periode	4.550.444

Biaya tetap rata-rata terbesar adalah untuk keperluan gaji tenaga kerja pada usaha, menyusul biaya penyusutan kandang dan biaya listrik. Sedang biaya untuk penyusutan alat hanya sedikit yaitu berkisar antara Rp. 4.889/periode.

Tabel 2 Biaya Variabel Rata-Rata Usaha Ternak Ayam Potong di Daerah Penelitian, Tahun 2021

No	Uraian Biaya	Satuan	Jumlah Biaya (Rp/Periode)
1	Pakan	Rp/Periode	62.916.667
2	Bibit	Rp/Periode	11.777.778
3	Obat-obatan	Rp/Periode	1.788.889
	Jumlah	Rp/Periode	76.483.333

Biaya variabel yang banyak digunakan dalam jumlah besar adalah untuk keperluan pengadaan bibit dan untuk keperluan pakan. Semakin besar skala usaha dikerjakan semakin besar pula biaya yang dikeluarkan. Dan untuk biaya obat-obatan untuk mengantisipasi penyebaran penyakit cukup pula mempengaruhi skala usaha. Akan tetapi bila terjadi serangan penyakit maka tentunya pengusaha akan mengeluarkan biaya yang lebih besar, sehingga dalam menjalankan usahanya selalu berusaha bertindak hati-hati dan mengantisipasi terlebih dahulu sebulan terjadi penyebaran penyakit pada ayam potong.

Tabel 3 Rata-Rata Produksi dan Nilai Produksi pada Ayam Potong di Daerah Penelitian, Tahun 2021

No	Uraian	Satuan	Jumlah Rata-Rata
1	Produksi	Kg/Periode	6.856
2	Harga Jual	Rp/Kg	17.500
3	Nilai Hasil Produksi	Rp/Periode	119.972.222

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa rata-rata produksi ayam potong di Kecamatan Muara Tiga adalah 6.856 Kg/periode, dengan harga jual rata-rata berkisar 17.500/Kg sehingga diperoleh nilai produksi sebesar Rp. 119.972.222/periode.

Analisis pendapatan dilakukan untuk menentukan nilai yang diperoleh petani dari kegiatan berusaha tani rambutan. Analisis yang dilakukan meliputi analisis pendapatan atas biaya total dan analisis pendapatan atas biaya tunai. Perhitungan pendapatan usaha tani rambutan ini dilakukan untuk rata-rata per sate hektar lahan dalam satu kali panen.

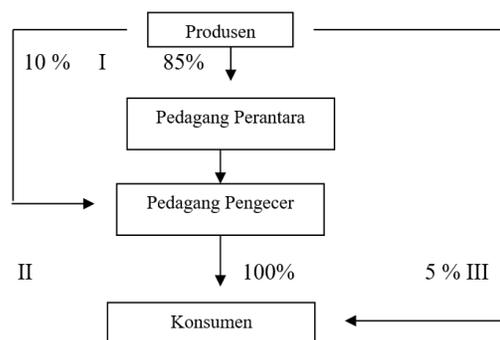
Tabel 4 Rata-Rata Pendapatan Usaha Ayam Potong di Daerah Penelitian, Tahun 2021

No	Uraian	Satuan	Jumlah Rata-Rata
1	Jumlah Bibit	Ekor	2.944
2	Produksi	Kg/Periode	6.856
3	Nilai Produksi	Rp/Periode	119.972.222
4	Biaya Produksi	Rp/Periode	81.033.778
5	Pendapatan	Rp/Periode	38.938.444

Berdasarkan tabel dapat kita lihat bahwa rata-rata pendapatan usaha ayam potong di daerah penelitian adalah sebesar Rp 38.938.444/periode, ini merupakan pendapatan yang diterima oleh petani setelah dikurangi dengan seluruh biaya produksi yang terdiri dari biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja dan biaya penyusutan alat.

Ayam broiler memiliki pertumbuhan yang sangat pesat pada umur 1-5 minggu atau kurang dari 1 bulan dan sudah dapat dipasarkan pada umur 5-6 minggu dengan bobot hidup antara 1,3 - 1,7 kg. Pemasaran merupakan suatu bagian yang tidak dapat dipisahkan dari seluruh kegiatan usaha, begitu pula halnya dengan usaha peternakan ayam broiler. Pemasaran ayam broiler termasuk kedalam subsistem agribisnis hilir, kegiatan ini dapat membantu peternak dalam

menyalurkan produk hasil ternaknya agar sampai kepada konsumen. Untuk lebih jelasnya saluran pemasaran rambutan yang ada di daerah penelitian dapat dilihat pada skema berikut ini.



Gambar. Skema Saluran Pemasaran Ayam Potong di Daerah Penelitian, Tahun 2021

Gambar di atas dapat dijabarkan bahwa terdapat 3 tipe saluran pemasaran ayam potong di Kecamatan Muara Tiga, yaitu :

1. Produsen → pedagang perantara → pedagang pengecer → konsumen
2. Produsen → pedagang pengecer → konsumen
3. Produsen → konsumen

Dari ke tiga tipe saluran pemasaran tersebut masing-masing memperoleh keuntungan yang berbeda-beda tergantung jarak dekatnya yang akan disalurkan ayam tersebut, sehingga produsen memperoleh tingkat permintaan yang berbeda pula, pada tipe saluran pemasaran satu produsen menjual produksinya ke pedagang perantara yaitu sebanyak 85%, karena pedagang tersebut akan menyebarkan ayamnya di seluruh wilayah atau kota-kota kabupaten, sedangkan pada saluran dua produsen menjual produknya ke pedagang pengecer yang ada di Kecamatan Muara Tiga walaupun permintaan Cuma sedikit, ada sebagian kecil saja yang di jual langsung ke konsumen. Kebiasaan

kebanyakan ayam potong ketika waktu-waktu tertentu yaitu pada maulid dan hari meugang.

Untuk menghitung besarnya margin pemasaran yang diterima oleh masing-masing lembaga yang terlibat dalam kegiatan pemasaran ayam potong di daerah penelitian maka terlebih dahulu harus diketahui besarnya harga jual di masing-masing lembaga yang terlibat dalam kegiatan pemasaran. Berdasarkan penelitian di lapangan, perhitungan margin pemasaran ayam potong pada masing-masing lembaga pemasaran di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 5 Besarnya Margin Pemasaran Masing-Masing lembaga Pemasaran di Daerah Penelitian, Tahun 2021

No	Tipe 1	%	Tipe 2	%	Tipe 3	%
Petani	17.500	87,5	17.500	87,5	18.000	100
Pedagang Perantara		-	-	-	-	-
Harga jual	18.000	-	-	-	-	-
Ongkos muat	25	0,12	-	-	-	-
Ongkos bongkar	25	0,12	-	-	-	-
Profil margin	450	2,25	-	-	-	-
Pedagang Pengecer		-	-	-	-	-
Harga jual	20.000	-	20.000	-	-	-
Sewa tempat	800	4	800	4	-	-
Plastik	200	1	200	1	-	-
Profit margin	1.000	5	1.500	7,5	-	-
Konsumen	20.000	-	20.000	-	18.000	-
Profit margin	2.500	100	1.500	100	-	100

Tabel menunjukkan bahwa total margin pemasaran pada saluran pemasaran tipe I yaitu Rp. 2.500. Dan pada saluran pemasaran tipe dua yaitu sebesar Rp. 1.500 dan pada

saluran ke tiga semuanya di ambil oleh produsen.

### Simpulan dan Saran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Pendapatan yang di peroleh dari usaha ayam potong di daerah penelitian adalah sebesar Rp. 38.938.444/periode. Dengan nilai R/C diperoleh 1,48 artinya lebih besar dari pada 1 berarti usaha ayam potong di Kecamatan Muara Tiga layak untuk dijalankan Pemasaran ayam potong di Laweung Kecamatan Muara Tiga sudah efisien.

Diharapkan kepada produsen dapat menjaga usahanya sebagai pendapatan bagi keluarga karena memberikan pendapatan yang layak untuk keluarganya. Yang harus diperhatikan dalam usaha ternak ayam potong adalah tingkat kesehatan ayam, kebersihan kandang, dan lain sebagainya supaya pendapatan tetap stabil jika tidak terjadi kematian yang sangat besar. Dan diharapkan ada yang melanjutkan penelitian ini supaya sempurna.

### Daftar Pustaka

- Anonymous, 1985, *Tataniaga Hasil Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Alfarisi, D.A. 2009. *Analisa Struktur dan Kinerja Industri Pulp dan Kertas Indonesia*. Jurnal Persaingan Usaha, 1 : 66-68.
- Achmad Gusasi, 2006. *Analisis Pendapatan dan efisiensi Usaha Ternak Ayam Potong Pada Skala Usaha Kecil*. Jurnal Agrobisnis, Juni 2006, Vol 2 No.1.
- Cahyono, B. 1995. *Cara Meningkatkan Budi daya Ayam Ras Pedaging (Broiler)*. Nusatama Yogyakarta. Yogyakarta.

Downey dan Erickson, 1989. *Agribusiness Management, Alih Bahasa; Rochidayat Ganda dan Alfonsus Sirait*, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Gitosudarmo, H, I. 1994. *Manajemen Pemasaran. Edisi Pertama*. BPFE. Yogyakarta.