

**MODEL BISNIS DAN PENDAPATAN PEDAGANG PENAMPUNG AYAM
SIAP JUAL YANG TERGABUNG DALAM KELOMPOK
RUMAH POTONG HEWAN UNGGAS
RAWA TERATE JAKARTA**

**Christian Candra Murti
19/446008/PT/08262**

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi model bisnis kelompok pengusaha yang tergabung dalam RPHU Rawa Terate. Menentukan pendapatan pedagang induk dan margin pemasaran usaha ayam broiler di RPHU Rawa Terate. Sebanyak 20 orang pengusaha yang lebih dari 50% pedagang induk di RPHU Rawa Terate dijadikan sampel berdasarkan metode kuota sampling. Selanjutnya 20 responden pedagang yang memasok bahan baku ayam hidup ke pedagang induk dan 20 responden pedagang daging karkas yang memasok ke pedagang pasar tradisional sebagai sampel. Metode pengumpulan data primer dilakukan melalui survei dengan wawancara mendalam menggunakan kuesioner. Data sekunder untuk mendukung data primer dari instansi terkait. Analisis data menggunakan analisis deskriptif dengan menggunakan nilai rata-rata dan kuantitatif untuk menghitung pendapatan dengan menggunakan metode akuntansi yaitu Pendapatan Bersih = Pendapatan Total (TR) - Total Biaya (TC) dan margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis di RPHU Rawa Terate adalah Jasa dan Perdagangan yaitu pengolahan bahan baku ayam hidup menjadi karkas dan jeroan untuk didistribusikan ke pedagang ayam kemudian dijual ke pedagang pasar tradisional. Rata-rata pendapatan bersih pedagang induk di RPHU Rawa Terate adalah Rp. 59.070.000/Bulan/pedagang induk dengan skala 21.446 kg karkas/bulan. Margin pemasaran ayam hidup hingga karkas dan jeroan sebesar Rp 5.882/Kg karkas.

Kata Kunci: Ayam Pedaging, Pemasok Ayam, Pedagang Penampung, Pedagang Karkas

**BUSINESS MODEL AND INCOME OF COLLECTING TRADERS OF
READY-TO-SELL CHICKENS AFFILIATED WITH THE
POULTRY SLAUGHTERING HOUSE UNIT
RAWA TERATE JAKARTA**

Christian Candra Murti
19/446008/PT/08262

ABSTRACT

This research aims to identify the business model of groups of entrepreneurs who are members of RPHU Rawa Terate. Determine the income of holding traders and marketing margins for broiler chickens business in RPHU Rawa Terate. A total of 20 entrepreneurs which is more than 50% of holding traders in the RPHU Rawa Terate as a samples based on a quota sampling method. Furthermore, 20 respondents of traders who supplied raw materials for live chickens to the holding traders and 20 respondents who were carcass meat traders who supplied them to traditional market traders as samples. The primary data collection method was carried out through surveys with in depth interviews using questionnaires. Secondary data to support primary data from related agencies. Data analysis uses descriptive analysis using average and quantitative values to calculate income using accounting method namely $\text{Net Income} = \text{Total Revenue (TR)} - \text{Total Cost (TC)}$ and marketing margin. The research results showed that the business model at RPHU Rawa Terate was manufacturing, namely processing live chicken raw materials into carcasses and offal for distribution to chicken traders and then selling to traditional market traders. Average net income of the holding traders at RPHU Rawa Terate was Rp. 59,070,000/Month/holding trader with a scale of 21,446 kg carcass/month. The marketing margin from live chickens to carcasses and offal is IDR 5,882/Kg carcass.

Keywords: Broiler Chickens, Suppliers, Holding Traders, Carcass Traders